HISTORIA RURAL DEL URUGUAY MODERNO

Tomo III

RECUPERACION Y DEPENDENCIA 1895–1904

JOSE P. BARRAN

BENJAMIN NAHUM



EDICIONES DE LA BANDA ORIENTAL

Para Clara y B.



Yi 1364 — Tel. 98 28 10 - Montevideo.
Uruguay. Queda hecho el depósito de ley.
Impreso en Uruguay. 1973.



Los autores integran el grupo Historia y Presente junto con Luis C. Benvenuto, Roque Faraone, Julio Millot, Juan Oddone, Blanca París, Julio C. Rodríguez, Lucía Sala de Tourón y Nelson de la Torre.

Introducción

Hacia 1895 las aristas más agudas de la llamada "crisis del noventa" estaban ya limadas. Los índices económicos probaban la recuperación de la nación. El precio de la tierra retomó nuevamente el camino del ascenso ininterrumpido, que sólo la crisis había llegado a detener. Las cotizaciones de nuestros productos en el mercado internacional, aunque con ciertas alternativas, se elevaron. La coyuntura de la economía capitalista mundial había iniciado un nuevo ciclo de expansión que también nos incluyó.

La producción creció. La agricultura aumentó el área de siembra. La ganadería se reveló más dinámica, pues aparecieron cambios no sólo cuantitativos sino también cualitativos. Aumentó la producción global y la productividad de carne y lana por cabeza. El mestizaje, aunque todavía parco, se aprecia por primera vez en la historia rural como una modificación de entidad. Al final del decenio, probando lo antedicho, comenzó a funcionar el primer frigorífico en Montevideo.

El crédito, con la fundación del Banco de la República en 1896, apuntaba a un futuro más promisorio para las clases productoras. Aunque la oligarquía orista todavía predominaba, la sola fundación del Banco indicó el punto de partida de un proceso ya irreversible. A largo plazo, las bases estaban sentadas para apuntalar al sector rural mediante el uso adecuado del sistema monetario. Pero ¿quiénes serían los beneficiarios? En este decenio el gobierno de Juan L. Cuestas marcó una pauta peligrosa: el crédito se otorgaba a los fuertes; ni la clase media rural ni los agricultores debían esperar nada del Banco.

La salida de la crisis fue, como ya adelantáramos en el tomo anterior, más producto del cambio en la tendencia del mercado internacional que de modificaciones profundas en la estructura económico-social del Uruguay. El régimen de propiedad de la tierra permaneció inmutable. El único factor que dinamizaba la economía, los precios en alza, se reveló incapaz de afectar en su esencia al medio rural. El mestizaje se hacía, pero con lentitud y deficiencias, si se tenía en cuenta que la demanda de carnes era amplia, y que otras naciones, Australia y Nueva Zelandia por ejemplo, de más reciente tradición ganadera que nosotros, habían alcanzado un grado de evolución envidiable. La agricultura aumentó su producción, pero sólo a costa de un crecimiento del área cultivada. Estas eran hipotecas de gran riesgo para la total modernización del país.

* * *

Este decenio, 1895-1904, presenta otra nota que lo individualiza. La inestabilidad política volvió a predominar, esa inestabilidad que el patriciado de 1890 había creído definitivamente eliminada del futuro oriental.

Hacendados y labradores, en medio de los rumores permanentes de guerra civil que, para peor, recibían confirmación cada cierto tiempo, sólo se inclinaban con parsimonia a realizar modificaciones costosas en el aparato productor. Mestizar era, por ejemplo, un riesgo obvio para el estanciero que leyó el lema en el sombrero de aquel gaucho saravista de 1904: "Aire libre y carne gorda".

1904 es, de este modo, un año clave. En él estalló la crisis de la sociedad rural en toda su amplitud como analizamos en el tomo IV, a la vez que culminó el enfrentamiento entre la regionalización política del período cuestista y el estado centralizado que Batlle deseaba imponer. Pero también 1904 fue clave desde otro ángulo. No es una mera figura literaria la que enfrenta la imagen de la muerte del último gran caudillo rural con la de la entrada en funciones del primer frigorífico montevideano. El viejo país criollo estaba en agonía.

Pero el nuevo... ¡tenía todavía tanto del viejo!

Por eso el investigador se siente tentado por esta afirmación: todos los cambios económicos y sociales en el medio rural no fueron más que reacomodos hechos para sobrevivir por un grupo social que permanecía casi intangible: el favorecido por el régimen de propiedad de la tierra.

* * *

También en este período se afianzó nuestra dependencia del exterior, el ya estudiado "crecimiento hacia afuera" de la economía uruguaya.

El cambio de la coyuntura internacional nos brindó la prosperidad así como sus rasgos negativos nos habían traido la crisis en el noventa; el país observaba que poco de lo que él hiciera podía evitar estos avatares. La demanda externa nos exigió, imperiosa, el mestizaje del bovino. La comercialización de la producción rural y el transporte de la misma (desde la estancia a Montevideo en los ferrocarriles británicos, y desde ésta a los centros de consumo imperiales en los navíos europeos) estaban ambos en manos del extranjero. El financiamiento del crédito público se continuaba realizando en Londres bajo condiciones leoninas, que la nación observó de nuevo con rabia contenida al contratar el empréstito para la fundación del Banco de la República.

Recuperación económica, mantenimiento de la gran propiedad y agudización de nuestra dependencia, fue la herencia que Batlle recibió en 1903. De cómo estos tres factores se combinaran dependería la acción del futuro gobierno. La dependencia y el latifundio, con efectos negativos que llegaron a la conciencia de los hombres del novecientos, eran un acicate para liberarse y democratizar la propiedad del suelo. La bonanza económica podía actuar, en cambio, como un anestésico y frenar lo que de otra forma hubiera sido imperioso realizar. El batllismo no podría escapar a este dilema: ¿Se conformaría con redistribuir algo mejor la formidable renta derivada de la ganadería, o buscaría incrementarla destruyendo el latifundio y luchando contra el imperialismo? De optar por el segundo camino: ¿tendría fuerzas suficientes para imponerlo? Pues si la política es el arte de lo posible, no bastaba querer, había también que poder.

Sección I

EL URUGUAY
Y EL MERCADO INTERNACIONAL

PARTE I
LA RECUPERACION DE LA ECONOMIA RURAL

Capítulo I
Los cambios en el medio rural y el mercado internacional

1. El mercado internacional como factor determinante

No puede negarse que la nación —eufemismo para designar a las clases populares rurales y urbanas— realizó un serio esfuerzo para salir del marasmo económico de los años noventa que se tradujo en bajos salarios, desocupación, restricción al máximo de los consumos y, por consiguiente, balanzas comerciales año a año favorables luego de 1891.

Pero el factor determinante en la recuperación económica y los cambios internos que ella favoreció, advertibles a partir de 1895, se halla en las modificaciones acaecidas en el mercado internacional. Luego de esa fecha, y hasta 1914 por lo menos, la economía capitalista mundial conoció otro ciclo expansivo que se reflejó de inmediato en el aumento del comercio, una mayor demanda de materias primas y alimentos y un ascenso en los precios de los productos pecuarios que, para nosotros, constituían el barómetro de la depresión o la prosperidad.

Las modificaciones en la estructura económica rural —el mestizaje, por ejemplo— que el mercado europeo de carnes nos quiso imponer desde la década iniciada en 1880, no habían tenido lugar en los años de la depresión (1886-1894), fundamentalmente porque la gran propiedad y la ausencia de crédito —coaligados— frenaron todo cambio. Con el doble lastre del latifundio y del monopolio orista que practicaba el alto comercio, el Uruguay se volvía en un todo dependiente de los impulsos o los frenos que recibiera del exterior. Estancado cuando los centros imperiales lo estaban —años noventa—, prosperó casi ininterrumpidamente cuando esos mismos centros imperiales salieron de la larga onda depresiva comenzada en 1873 y concluida en 1894.

Y entonces sí, en medio de los buenos precios internacionales, la economía

rural tendió a modificarse y comenzó, con timidez porque sus lastres eran muy pesados, un tibio desarrollo.

"El buen precio engorda al novillo", decían los estancieros de la época, y aún cuando no eran los novillos los únicos que engordaban, la frase era mucho más exacta de lo que suponían nuestros hombres de campo. Fueron esos buenos precios que poco a poco iban retornando para cueros, tasajo y lana, los que alentaron y permitieron la mejora de las razas bovinas y ovinas y un aumento de la productividad.

Los contemporáneos fueron concientes del fin de la crisis hacia 1895, y aunque el movimiento de capitales se hacía con extremada prudencia ante el recuerdo obsesionante de la desenfrenada especulación en la época de Reus, ninguno dejó de advertir, aun en medio de la enrarecida cuando no francamente violenta atmósfera política, que lo peor había pasado. Eduardo Acevedo desde las columnas de "El Siglo" (1) sostenía en marzo de 1900, que la balanza comercial desde 1895 hasta 1899 nos había favorecido en 38 millones de pesos, cifra que, sin embargo, falseaba el dato positivo, ya que como los aforos de la importación seguían siendo los antiguos y en realidad la mayoría de los artículos habían experimentado un descenso en sus precios, la cantidad debía aumentarse hasta los 50 millones de pesos. O sea que en 5 años la nación había acumulado un saldo favorable en su balanza comercial que hacía algo más que duplicar los famosos 20 millones que el militarismo dejó como herencia de sus 10 años de gobierno.

También los hombres del novecientos fueron concientes de la importancia del comercio exterior en la vida económica nacional. Siempre había sorprendido a los orientales la alta cifra del comercio exterior en relación a los habitantes del país, pero en épocas anteriores ella sólo significaba que el comercio de tránsito, en particular la importación de mercaderías europeas para el litoral argentino y Río Grande del Sur, era importantísimo. Ahora esa explicación debía ser, si no abandonada, por lo menos complementada con otra. El comercio de tránsito, precisamente a partir de 1896 con el remozado puerto de Buenos Aires, entró en una crisis decisiva cuyos orígenes rastreamos en el tomo anterior. Y como las estadísticas de exportación y los censos demográficos eran cada vez más veraces, y la singularidad se acentuaba, los orientales del novecientos no pudieron menos que señalar, complacidos, que el Uruguay era una de las naciones, sino la primera, que más exportaba por habitante. Eduardo Acevedo, ampliando cifras que brindó Domingo Lamas desde Buenos Aires, ofreció a sus lectores este cuadro que enorgullecía a nuestros antepasados (2)

(Cifras en millones de habitantes y en millones de pesos oro argentinos)

	Habitantes	Exportación	Por habitante
Uruguay	0,850	31	39,5
Argentina	4,5	140	31
Inglaterra	40	1200	30
Francia	38,5	950	25
Estados Unidos	72	1200	17
Alemania	55	920	17
Brasil	14	135	10
Méjico	13	128	10
España	18	170	9
Italia	32	220	7

Esta nación que "todavía marcha perezosamente al millón" de habitantes, poseía una capacidad de exportación insospechada, señalaban con alborozo los periodistas especializados. Pero ésta tremenda fuerza merece un análisis detenido.

Podía resultar feliz que estuviéramos tan cerca de la Gran Bretaña, pero debía llamarnos a reflexión que la segunda nación fuera la República Argentina, tan dependiente como nosotros, como también tenía que hacernos entrar en sospechas que el quinto lugar lo ocuparan los Estados Unidos. ¿Es que acaso, en "capacidad productora", como titulara su artículo Eduardo Acevedo, éramos los primeros del mundo? Obviamente no. Acontecía que el cuadro revelaba, mucho más que capacidades, debilidades y dependencias. Debilidades, ya que si la exportación por habitante era de las más altas del mundo, eso significaba que el mercado interno resultaba casi inexistente como factor de absorción de la producción nacional. Este era también uno de los talones de Aquiles de la Gran Bretaña, puesto que la exigüidad del mercado propio, literalmente la obligaba a vender el exceso de su producción industrial en sus colonias y las demás naciones. Caso opuesto precisamente al de los Estados Unidos, nación que hacia 1900, en un proceso de desarrollo industrial floreciente, contaba con una demanda interna tan amplia que se podía permitir el lujo de colocarse en el quinto lugar del cuadro. Si el caso rioplatense se asimilaba al británico en cuanto a la exiguidad del mercado interno y la entonces lógica dependencia del mercado internacional, allí concluía la similitud. Pues la Gran Bretaña dependía por su desarrollo industrial que sobrepasaba la capacidad de consumo de los ingleses, y nosotros en cambio, dependíamos porque la nuestra era una capacidad de producir materias primas.

Ese colocarse al tope de las naciones que más exportaban en la tierra, juzgado con tanto optimismo por los hombres del novecientos, tenía su reverso, y bien poco feliz, por cierto. Era la mejor prueba de lo completo de nuestro "crecimiento hacia afuera", de ese estar atados de pies y manos frente a los menores sucesos que acaecieran en el mercado mundial. El Uruguay tenía en tensión todas sus fuerzas, cierto, pero no hacia adentro, sino hacia afuera, y del exterior recibía los más fuertes golpes así como las más hermosas esperanzas.

Tocábale el turno, ahora, a la esperanza.

2. Desarrollo y crecimiento de la producción rural

Para evitar equívocos, partamos de la definición de los dos términos del título para estudiar de inmediato en qué medida ellos se aplican al nuevo Uruguay que surge de la crisis en aras del impulso externo.

Entendemos por desarrollo un proceso económico en el cual se advierte un aumento de la producción y un cambio en la índole de la misma debido a modificaciones cualitativas o estructurales. El desarrollo implica, en su origen y en sus consecuencias, modificaciones en la sociedad, traducibles en una variación de la relación entre las clases sociales. El crecimiento es un proceso eco-

nómico más simple, el aumento de la producción es exclusivamente cuantitativo, sin cambios ni en la estructura económica ni en la social. *

Pero los hombres escapamos a las abstracciones. Pueden existir procesos históricos en que las dos formas se den entrelazadas y se confundan los conceptos que pretendíamos nítidos y diferenciados.

Esto ocurrió sobre todo en países dependientes como el nuestro, donde se entrecruzaron la evolución interna y la presión externa, las formas avanzadas de la economía capitalista y los restos de un sistema anterior que puede ser llamado imprecisamente pre-capitalista. En tal economía dualista, los cambios de las formas de producción (expansión ovina, mestizaje del bovino) fueron cualitativos y cuantitativos (significaron una nueva técnica y a la vez el incremento de la producción); pero no calaron en los estratos más hondos de la estructura: por ejemplo, la propiedad de la tierra.

Esto es lo que explica que si bien aquellos cambios representaron un avance del sistema capitalista sobre el anterior, y respondieron a los nuevos pedidos exteriores a los que el país se halló atado por su "crecimiento hacia afuera", la adecuación de la producción interna a la demanda externa no fuera automática.

Si la demanda parecía exigir una modificación profunda de la estructura económica uruguaya, el país respondía con enorme lentitud y cuando lograba satisfacer el requerimiento exterior se comprobaba que lo había hecho sin mengua de lo esencial de su estructura económico-social. Sin duda surgió una clase alta rural progresista; se consolidó también una clase media rural; pero la mayoritaria clase alta rural basada en el latifundio no fue desplazada ni su poderío económico y político destruído. Hubo modificaciones en el sector social del campo, no desplazamientos.

Por eso la nación respondía fácilmente a la demanda externa de productos

(*) En el tomo I utilizamos, como mero instrumento de trabajo, una definición de estructura económica (pág. 165) y otra de desarrollo económico (pág. 315) que levantaron objeciones de parte de historiadores de distinta filiación ideológica, y que nos importan: Lucía Sala de Tourón, en "Praxis", Montevideo, diciembre 1968, N.º 2, p. 39-41, y Guillermo Vázquez Franco, en "Marcha", 22 diciembre 1967, N.º 1384.

Ambas definiciones estaban referidas a la expansión del ovino y querían resaltar la importancia de tal hecho. Buscando ponerlo de relieve, es probable que nos excediéramos al sostener que había significado una transformación **profunda** de la estructura económico-social uruguaya. En el mismo tomo, rectificamos parcialmente esa apreciación al afirmar que "ese desarrollo se bloqueó" hasta convertirse en mero crecimiento. Y es que la expansión ovina, si bien modificó los modos de producción ganadera tradicionales y aún tuvo repercusiones sociales porque consolidó a la clase media rural, no rompió la estructura económico-social existente, sino que la matizó, tornándola más compleja pero dejando indemne su rasgo esencial: el régimen de la gran propiedad. Siendo también cierto, empero, que fue la única transformación económica de relieve en el proceso de nuestra modernización que alivió la suerte de los medianos hacendados. Por todo esto consideramos atinadas las observaciones que se nos formularon, pues dejamos escapar en ese tomo ciertas imprecisiones conceptuales que incluso pudieron desfigurar nuestro pensamiento sobre esos temas, ya que al concluir su estudio manifestamos que el dicho desarrollo se había frustrado, transformándose en crecimiento económico, y que "la modificación de las estructuras iba siendo sustituida por un ordenamiento algo más eficaz de las antiguas, permaneciendo inalterable alguna de las esencias del orden primitivo (como la estructura de la propiedad de la tierra)..."

que no exigían cambios, y se adecuaba con extrema morosidad a la de los que implicaban alguna modificación importante.

La relación entre el mundo exterior y la nación oriental no podía ser matemática ni sencilla. Por un lado, la demanda mundial era selectiva y exigente. Algunos de los viejos rubros de exportación del país criollo tendieron a menguar su peso (los cueros, por ejemplo), y otros a modificarse en sí mismos (el tasajo de mejor calidad ya anunciaba —mestizaje mediante— la futura carne congelada). Por el otro lado, la nación, con su régimen de propiedad de la tierra y escasez de crédito, no podía resolver con celeridad la modificación completa del bovino, proceso lento y costoso de por sí. Mientras se procedía a realizarlo, los medianos y pequeños productores, sobre todo, descargaron en el lanar —y en un interesante aunque mal fundado crecimiento agrícola— la función de sostener la economía. En ello jugó una vez más papel decisivo el incremento de la demanda mundial por lanas y trigo. Fruto de este difícil diálogo entre lo que el país real podía hacer y lo que el mundo le exigía, fueron las modificaciones económicas que caracterizaron al Uruguay de la post-crisis hasta 1904, en que la era frigorífica inicia su historia.

* * *

En aquellas formas económicas donde el minifundio predominaba y la clase media de propietarios o arrendatarios era débil, la zona agrícola en una palabra, hubo un evidente crecimiento de la producción, aunque inestable y azaroso. Pero no hubo desarrollo.

Ese aumento de la producción no respondía, en lo esencial, a cambios técnicos relevantes en el cultivo del suelo o a una redistribución de la tenencia de la tierra que permitiera un uso más eficiente de la misma, sino a circunstancias propias de la agricultura primitiva y extensiva que caracterizó siempre al Uruguay del siglo pasado, así como también, en una medida difícil de valorar, a dificultades que los productos derivados del bovino debieron soportar en alguno de estos años, dificultades que volcaron áreas importantes del sur hacia la siembra. La producción creció porque el área agrícola ascendió de un promedio de 315.000 hectáreas entre los años 1886-1894, a 459.000 de 1895 a 1904, lo que significó un incremento del 46 %. Como las condiciones climáticas fueron excepcionalmente favorables, y ello constituía un factor vital para determinar la productividad de esta agricultura extensiva, hubo una importante elevación de las cantidades de trigo y harinas exportadas. ([3])

Es en los primeros años del período, comenzando con la excepcional cosecha de 1894 y concluyendo la etapa de intensa expansión hacia 1899, cuando todas estas condiciones favorables dan su fruto. Así, el promedio anual de exportación de trigo entre 1886 y 1893 fue de 5 millones de kilos, cifra que ascendió a 61 millones entre 1894 y 1899. El aumento es de un 1.120 %. La harina de trigo recorrió las mismas etapas: promedio anual de exportación entre 1886 y 1893: 6 millones de kilos. Ascenso brusco entre 1894 y 1899 a 19 millones, lo que significa un aumento del 216 %.

En una segunda etapa, entre 1900 y 1904, la situación cambia, revelando la debilidad de una agricultura dependiente en extremo de las dificultades climáticas (caso del trigo), o de la activa competencia de otras naciones productoras en los mercados consumidores (caso de la harina).

En relación al trigo, el descenso, si comparamos las cifras con las de los buenos años anteriores, es marcado: promedio anual de exportación, 22 millones de kilos. Aunque la cifra algo más que cuadruplica la de los años de la

crisis, no llega ni de cerca a los excelentes niveles de 1894 a 1899. En relación a ese sexenio el descenso es de un 64 %.

La exportación de harina de trigo revela la doble dependencia de la industria molinera; en relación a una agricultura poco desarrollada que la proveía azarosamente de su materia prima, y a un mercado internacional difícil por la temible competencia argentina y estadounidense en el principal mercado consumidor: el Brasil. El promedio de exportación vuelve a los mismos niveles que en los años de la crisis: 6 millones de kilos anuales.

El balance del período, en lo que a crecimiento de la producción agrícola se refiere, es, a pesar de todo, ampliamente favorable. Ello no alcanzó, sin embargo, a desdibujar el rasgo central de la estructura económica rural: su dependencia absoluta de la ganadería.

* * *

En el ámbito ganadero la influencia de la demanda internacional provocó una situación más compleja, en la que no sólo el crecimiento de la producción llegó a ser notable (por lo menos en el rubro lana) sino que también sucedió una elevación de la productividad de carne por cabeza bovina y de lana por cabeza ovina, hecho que indicaría una modificación estructural, y por consiguiente, formaría parte de un proceso de desarrollo.

No es de extrañar que, aunque con timidez, esto aconteciera dentro de la ganadería. En primer lugar fueron sus productos los más requeridos por el mercado, carne y lana sobre todo, y fue el nivel de precios de estos dos rubros el que evolucionó de manera favorable para el productor. En segundo lugar, allí existía una clase media rural. Ella —aunque debilitada por el cercamiento de los campos y la crisis de 1890— no había desaparecido y se fortaleció en este período por el auge del lanar, que había sido siempre su ocupación predilecta, por razones analizadas en el tomo I de esta obra. De seguro fue el gran factor dinámico en los cambios cualitativos reseñados. Los precios internacionales, remuneradores y en alza ahora, le dieron suficiente fuerza a ella y a algunos hacendados latifundistas progresistas para acrecentar el mestizaje. También sucedió que las condiciones del crédito mejoraron con la fundación del Banco de la República en 1896, aunque estuvieron lejos de acercarse a lo que hubiera sido el ideal para los rurales. Finalmente, aquél factor sobre el que insistiéramos en el tomo II —el crecimiento del valor de la tierra y la renta— volvió a adquirir toda su vigencia luego de 1895, actuando como acicate para forzar un cambio que arrendatarios y medianos hacendados estaban cada vez más obligados a realizar si deseaban un nivel decoroso de utilidades. Pero como el régimen de propiedad de la tierra no se había transformado, este cambio fue lento, parcial, y careció de profundidad suficiente para darle un rostro nuevo a todo el país. El mestizaje, aunque recibió el primer fuerte impulso en estos años, no llegó a modificar en su totalidad a las haciendas y hubo regiones enteras de la nación que vivieron casi sin sentirlo (el norte y este fronterizos).

El mercado mundial y el país que recibía sus impulsos, en compleja interacción ante las resistencias de la sociedad rural conservadora amparada en el latifundio, llegaron a un equilibrio entre lo que exigía el exterior y lo que las clases altas rurales —sobre todo ellas— estaban dispuestas a modificar para responder a la demanda. En el rubro que se aprecia mejor ese delicado balance es en la producción bovina.

Allí el mestizaje progresó aunque no lo suficiente para alentar la exportación de carnes congeladas. Debido a ello, el bovino, que estaba demandando una inversión que no recibía compensación económica inmediata, sufrió la competencia del ovino que creció por estos años a sus expensas desde el punto de vista de la tierra ocupada, sirviendo a su vez de base para que, mejor capitalizado el productor, continuara con el mestizaje del animal mayor. De acuerdo a los datos de la prensa y al censo ganadero de 1900, hubo un retroceso del stock bovino, fiel reflejo de las dificultades para colocar los cueros y el tasajv del vacuno criollo en el mercado, aun cuando algún precio de estos productos hubiera mejorado, problema que se analizará más adelante. Este descenso del stock tiene su primera comprobación en la creciente importación de novilladas argentinas para la industria saladeril oriental, en particular en el momento en que esta tuvo su auge, desde 1895 a 1900. Cabe agregar que existe también un descenso importante en la exportación de cueros.

El promedio anual de cueros exportados durante los años 1891-1894 fue de 1.945.000 (artificialmente elevado, sin duda, por la sequía de 1890 a 1893 y los varios cientos de miles procedentes de Río Grande del Sur, constante esta última en todo el decenio); entre 1895 y 1899 ese promedio descendió a 1.471.000 (baja del 24 %). A partir de 1900 y hasta 1904, se asiste a una recuperación pues la cifra asciende a 1.716.000, lo que significa un nivel algo inferior a las cifras de períodos normales, cuando la existencia bovina se calculaba en 8 millones de cabezas.

Pero aunque el bovino hubiera cedido en algunos establecimientos su sitio al lanar, ello no significó que aquí también dejaran de suceder procesos de cambio. Y precisamente, lo interesante es que sucedieron con un stock en descenso.

Por primera vez en nuestra historia, el análisis de las exportaciones demuestra un cambio cualitativo en lo que, todavía con timidez, comenzaba a ser una "máquina de carne".

La característica más visible del ganado criollo, el enorme peso de sus cueros, tiende a debilitarse. Mientras en la década 1885-1895 se calculaba que un cuero salado pesaba de 32 a 34 kilos ([4]), luego de este año y hasta 1901 las fuentes consultadas coinciden en señalar como máximo 30 kilos. ([5])

Los rasgos más notorios de los mestizos, rendimiento en grasas y carne, tienden a elevarse.

Con un stock bovino debilitado, la exportación de grasas que había alcanzado un promedio anual de 15.887.000 kilos de 1891 a 1894, se elevó a 17.745.000 de 1895 a 1899, creciendo un 11 %, y aunque volvió a descender de 1900 a 1904 a 15.045.000, ello estuvo más bien determinado por los problemas que la industria saladeril soportó luego de 1900. Datos de otras fuentes, confirman el incremento en el rendimiento de sebo. Hacia 1885, la Comisión de Fomento de la Cámara de Representantes lo estimó en 25 kilos por cabeza bovina ([6]). En el novecientos la cifra fluctuaba entre 28 y 30 kilos. ([7])

Más elocuentes son las cifras relativas al rendimiento en carne de las novilladas faenadas por los saladeros orientales. El siguiente cuadro lo comprobará:

Faena saladeril
(incluye saladeros de la frontera)

Promedio anual de faena, período 1886-1894 .... 761.000 cabezas
Promedio anual de faena, período 1895-1904 .... 789.000 "

Aumento en porcentaje de la faena: 3 %

Exportación de tasajo

Promedio anual exportado, período 1886-1894 .... 41 millones de kilos
Promedio anual exportado, período 1895-1904 .... 53 millones de kilos

Aumento en porcentaje de la exportación: 29 %

Mientras la faena saladeril sólo creció un 3 %, la exportación de tasajo lo hizo en un 29 %, o sea que hubo un aumento sustancial en el rendimiento de tasajo por cabeza bovina. Ello debióse a una serie de factores, alguno de los cuales será analizado oportunamenet. La industria saladeril mejoró su técnica; el régimen de explotación del vacuno con el sistema de engorde de las invernadas cada vez más perfeccionadas y extendidas, progresó; y finalmente, lo que nos interesa ahora, el aumento de peso de los novillos fue la prueba más evidente de los progresos, en estos años sí cualitativos e importantes, del mestizaje.

Otras fuentes confirman lo ya dicho. Mientras hacia 1885 se calculaba un rendimiento por cabeza de 75 kilos de carne tasajo ([8]), en el novecientos para la prensa y los propios informes de los saladeristas, ese rendimiento fluctuaba entre 90 y 100 kilos. ([9])

Para comprobar que es en este período que se produce el salto cualitativo, nada mejor que analizar la elevación de este aumento de la exportación de tasajo debido a una elevación de la productividad, en ondas de tiempo más largas.

Comparando los períodos 1877-1880 y 1881-1884 y utilizando siempre los promedios anuales de faena y exportación de tasajo, llegamos a la conclusión de que mientras la faena aumentó un 18,3 %, la exportación lo hizo un 27 %. Estas cifras indican una diferencia a favor de la productividad por cabeza del 8,7 %. Considerando ahora los años 1881-1884 con los estudiados en el tomo anterior, 1886-1894, advertimos que mientras la faena crece un 6 %, la exportación lo hace en un 13 %. El aumento por productividad se sitúa en el 7 %.

Pero las ondas de tiempo consideradas no tienen, como es obvio, la misma longitud. En el primer caso hemos comparado dos cuatrienios (1877-1880 y 1881-1884). El aumento por productividad es importante, un 8,7 % La seguridad que el Estado militarista brindó, las primeras invernadas, y en particular, el cercamiento de los campos, son los responsables de este hecho. En el segundo caso hemos comparado el segundo cuatrienio (1881-1884) con los nueve años de la crisis (1886-1894) y el aumento de la productividad es sólo del 7 %. Su ritmo se enlentece y es algo inferior el crecimiento al 1 % anual. A pesar de que el mestizaje continuó, como ya advirtiéramos en el tomo anterior, no llegó a modificar cualitativamente el ganado criollo.

Muy distinto es el caso en los años 1895/1904. El índice de productividad, (porcentaje de aumento de la exportación de tasajo menos porcentaje de aumento de la faena saladeril), alcanza un 26 %, y como se trata de un decenio, el crecimiento anual es superior al 2 %. O sea que el rendimiento en carne tasajo de nuestras novilladas volvía a adquirir el intensísimo ritmo que la paz política y el cercamiento, coaligados, le otorgaron hacia 1880. El mestizaje

estaba provocando una modificación cualitativa en el campo de la productividad, de la misma índole que la gran revolución del cercamiento. El funcionamiento de "La Frigorífica Uruguaya" a fines del año 1904, fue el corolario lógico de este proceso permanentemente acicateado por la demanda internacional de carnes congeladas.

Prueba lateral de los cambios cualitativos fue el aumento de la exportación de bovinos en pie con destino a los frigoríficos argentinos y a algunas naciones europeas. Este dato, que analizaremos más adelante, justifica el aserto anterior: es en este período que la ganadería bovina criolla realmente comienza a modificarse.

* * *

Pero también estos fueron los años en que, ante las dificultades que ofrecía el mercado tasajero y el todavía incompleto mestizaje que impedía realizar la conversión total a la carne congelada, el bovino se vio suplantado en muchos campos por el lanar. Crecimiento del stock ovino y aumento de la productividad por cabeza convergen para, también en este rubro, dar un golpe de muerte al viejo país criollo.

De acuerdo a las declaraciones de existencias que los hacendados realizaban al abonar la Contribución Inmobiliaria, el stock lanar pasó de un promedio anual de 13.200.000 cabezas entre los años 1886-1894 a 16.300.000 de 1895 a 1904. El aumento se sitúa en el 23,4 %. Resultados similares se obtienen consultando otras fuentes de época, ya que las cifras de la Contribución Inmobiliaria estaban notoriamente disminuídas. Así, Jacinto M. Alvariza, en estudio publicado en 1900, advierte que la existencia entre 1890 y 1892 fluctuaba alrededor de los 13 millones de cabezas y que a partir de 1893, en crecimiento casi permanente, llegó a los 23 millones en 1899. ([10])

La exportación de lana refleja guarismos todavía más alentadores:

Promedio anual de lana exportada en el período 1886-1894: 31 millones de kg.
Promedio anual de lana exportada en el período 1895-1904: 43 millones de kg.

El porcentaje de aumento es de un 38,7 %, muy superior al revelado por el stock de acuerdo a las declaraciones para el pago de la Contribución Inmobiliaria (un 23,4 %). El aumento de la productividad, si es que las cifras oficiales merecen cierta confianza (*), parece probado. El crecimiento del stock es, por lo menos, indiscutible, así como el de la exportación.

También es una prueba lateral de las modificaciones que estaban sucediendo en la hacienda lanar, la circunstancia de haberse incrementado la exportación de capones en pie hacia la República Argentina, donde eran faenados por los frigoríficos. Tal hecho testimonia otra modificación cualitativa, esta vez en el ganado menor: el mestizaje con las razas inglesas de carne, realizado por los hacendados del litoral sur.

* * *

Resumiendo: alentada por los cambios en el mercado internacional, la nación retomó el camino de la modernización que la crisis del noventa le había

(*) Si bien los datos de la Contribución Inmobiliaria se hallan falseados por la ocultación de los hacendados, no tenemos motivo para suponer que en 1890 los estancieros mintieran más que en 1900, por lo que, si verificamos un aumento en el stock lanar declarado, éste debe ser real, aún cuando no lo sea la cifra global de las existencias.

obligado a abandonar. El factor que se reveló más dinámico fue el ganadero —el crecimiento agrícola aunque real, fue demasiado azaroso— y la presencia de la clase media rural, alentada por el auge del lanar, fue el factor protagónico en este proceso, como comprobaremos más adelante.

3. Cambios en el Uruguay y tendencias del mercado internacional

Fueron los precios de nuevo en alza los que determinaron el aumento de la producción en algunos de los principales sectores de la economía, así como se debió a ellos que otros llevaran una existencia azarosa o retrocedieran. En este sentido, la respuesta de la nación era automática si el mercado externo la compensaba sin exigirle que efectuara cambios profundos. En vez, si esos cambios eran imprescindibles para satisfacer los requerimientos europeos, el país respondía con exasperante lentitud y debía sufrir el castigo que se le propinaba por ofrecer productos ya casi anacrónicos, como el tasajo. Este esquema encuentra su rigurosa prueba al analizar la evolución de la cotización internacional de nuestros principales rubros exportables. Estudiaremos en primer término los derivados del bovino. (*)

Precio de los cueros vacunos salados de 67 y 68 libras (11)

Años ...	1895	1896	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904
$	6.66	6	5.83	6.50	6.90	6.75	6.36	6.90	7.41	7.50

Partiendo de la cotización promedio en el período 1886-1894 que alcanzaba los $ 5.66, en estos diez años la cifra se eleva a $ 6.68, con una franca tendencia alcista a partir de 1902. El porcentaje de aumento en relación a los años críticos es del 18 %. En el decenio se estuvo cerca aunque no se llegó a recuperar los buenos niveles del año inmediatamente anterior a la crisis, 1885.

Precio de los cueros vacunos secos de 21 libras. (12)

Años	1895	1896	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904
$	3.18	3	2.97	2.90	3.40	3.20	3.20	3.25	3.22	3.52

Como el valor promedio de los años críticos alcanzaba la suma de $ 4.35, y en este decenio se llega sólo a $ 3.18, existe un descenso del 26,8 %. Aun cuando al considerar grandes líneas de tiempo ocultamos algunos hechos, (el precio promedio de los dos años finales de la crisis, 1893 y 1894, apenas si alcanzó a los $ 2.06), los cueros secos fueron un elemento negativo en la valorización del bovino criollo. El mercado mundial estaba dejando de requerirlos.

(*) Los precios internacionales de los productos agrícolas serán estudiados al analizar la agricultura en sí, debido a su escasa incidencia sobre la evolución económica general.

La evolución del precio del tasajo, aunque no desfavorable, ofrece variables de mucha importancia que impiden considerar el decenio como un todo.

Precio del tasajo buena gordura y gordo para el Brasil, los 100 kilos. (13)

Años	1895	1896	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904
$	—	—	10.45	12.66	12.01	—	—	9.93	8.89	8.61

Mientras entre los años 1886 a 1894 el precio promedio era de $ 8.69, en el decenio estudiado asciende a $ 10.42, o sea un aumento del 19 %. Pero se distinguen dos etapas nítidamente diferenciables, pues mientras de 1897 a 1899 el valor promedio llega a $ 11.70, lo que significa una elevación sobre el período crítico del 34 %, luego de 1902 la cifra baja a $ 9.14, o sea un 22 % menos que en los años de oro de la industria saladeril. Tampoco aquí, considerado el período en conjunto, la recuperación alcanza a los niveles anteriores a 1885.

Precio del tasajo habanero, los 100 kilos (14)

Años	1895	1896	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904
$	6.92	8.23	8.49	10.58	10.84	10.96	10.71	9.07	8.68	10.05

En este caso la tendencia es más clara y el alza pronunciada. Entre 1886 y 1894 el precio promedio fue de $ 7.26, en el decenio considerado fue de $ 9.45. El ascenso se sitúa en el 30 %. No debe olvidarse, sin embargo, que nuestro principal consumidor no era Cuba, sino Brasil y que fue el tasajo destinado a esta última plaza el mayoritario.

Observando la evolución de estos tres productos, los principales derivados del bovino criollo —aunque ya contribuían muchos mestizos a la faena saladeril— no caben dudas que, aunque los precios podían considerarse en general auspiciosos, en ningún caso llegaban a alcanzar los valores del año inmediatamente anterior a la crisis, 1885, y en un producto por lo menos, los cueros vacunos secos, el descenso persistió a partir de 1895. Es que el mercado internacional había decretado la inviabilidad del vacuno criollo.

Los novillos para saladero reflejaron esta situación:

Precio de los novillos para saladeros en la Tablada de Montevideo (15)

Años	1895	1896	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904
$	14.23	12.87	11.22	16.31	15.—	16.51	16.83	13.88	17.73	14.25

El precio promedio de los años críticos (1886 a 1894) fue de $ 13.65. En este decenio se llegó a $ 14.88, o sea un aumento del 9 %, lo que no compensaba el descenso que habían sufrido las novilladas durante la crisis, porcentaje fluctuante entre un 14 y 17 %. Es cierto, empero, que algunos años del decenio ahora estudiado fueron excepcionales pues los movimientos revolucionarios de 1897 y 1904, obligaron a los estancieros a rematar sus haciendas a cualquier precio. Ello se reflejó en los precios en 1896, 1897 y 1904. Si eliminamos estos años, el precio promedio de los novillos se eleva a $ 16.04 y el aumento es del orden del 17 % con lo que se alcanzarían los mismos niveles que antes de la crisis del noventa.

Este análisis vuelve a demostrar que aunque la coyuntura internacional permitió un respiro a los propietarios del bovino criollo, este no fue de ninguna manera suficiente para compensar la elevación del precio de la tierra que en el decenio comprendido entre 1896 y 1905 se elevó, primero un 5,4 %, y luego un 39,3 %. Mestizar era, otra vez, la única salida.

En relación a la lana, la coyuntura internacional, sujeta sin embargo a la formidable especulación de 1899 a 1901, fue más favorable.

Precio de lana mestiza buena de primera o buenos lotes acopios, los 10 kilos ([16])

Años	1895	1896	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904
$	2.20	2.43	2.30	2.85	4.20	3.40	2.60	—	3.45	3.50

Como el descenso de la crisis se había producido entre 1891 y 1894, utilizaremos sólo ese cuatrienio para la demostración. En esos años el precio promedio alcanzó los $ 2.52. En el decenio ahora considerado, ese promedio se eleva a $ 3,10 lo que significa un ascenso del 19 %. En este único caso, las cifras de la crisis aparecen superadas, pues la baja había sido de un 18 % en relación a los buenos años de 1885 a 1890. La lana fue la única producción que, aunque muy dependiente de la especulación internacional, como luego probaremos, ofrece un ciclo más alentador que el de los productos derivados del bovino. Si a ello unimos la demanda segura y bien paga que se producía en el litoral por los capones mestizados con razas inglesas para los frigoríficos bonaerenses, tendremos la explicación del por qué en el lanar se concentraron más esfuerzos que en el bovino.

Acelerar el proceso del mestizaje de la hacienda vacuna y a la vez volcar el nivel de la balanza del lado del lanar, era una lógica consecuencia que los precios internacionales estaban imponiendo.

Los contemporáneos fueron de los primeros en advertir este cambio de rumbo en la ganadería. Escribía el comentarista rural de "El Siglo" en 1903: "*Las ovejas han sido estos últimos años la salvación de los estancieros, pues los precios de las lanas, el estado de la majadas (libres de toda epidemia) y el gran procreo obtenido, han producido grandes beneficios, compensadores de las pérdidas que la tristeza y las mortandades por seca habían ocasionado en los ganados vacunos*". ([17])

Carlos M. Maeso fue más explícito: "*...la evolución salvadora de la crisis del tasajo se produjo con el aumento en la producción de lana... Nuestros hacendados han ido limitando la cría de bovinos y ampliando la de ovinos como consecuencia de lo cual la exportación de lana va en aumento firme...*". ([18])

Las dificultades de la ganadería bovina tradicional, recuperada sólo parcialmente en sus precios, volcaron la nación al ovino, y en menor grado, a la agricultura. De cómo los precios internacionales determinaron esta evolución hemos dado cuenta. Para comprobarlo, el cuadro que sigue es muy ilustrativo:

Evolución en la estructura de la exportación de 1886 a 1904
(Porcentajes dentro del total de lo exportado promediados por períodos) [19]

Períodos	Productos procedentes del bovino criollo *	Productos derivados del ovino **	Productos agrícolas: harina, trigo y maíz
1886 - 1894	54,7%	32%	3 %
1895 - 1904	48,7%	38%	5,1%
	Disminución: 6%	Aumento: 6%	Aumento: 2,1%

Las modificaciones en la economía rural aparecían como una conjunción de fuerzas internas (que todavía se negaban a un mestizaje rápido y eficiente, lo que hubiera permitido la recuperación del bovino), y de las fuerzas externas que premiaban el esfuerzo de los criadores del lanar y desalentaban la rutina del viejo país criollo.

4. El mercado para los productos orientales

El Brasil fue en este decenio el principal comprador del Uruguay. Siempre había gozado de los primeros lugares, pero la incidencia del tasajo en la edad de oro del saladero (1895 - 1900), se tornó factor determinante para que conquistara ese puesto. Luego de 1901, cuando se produce la crisis tasajera que estudiaremos, su rol tenderá a disminuir. Mientras en el período 1896 - 1894 fue nuestro segundo comprador, absorbiendo el 17,2% (valores promediados) del total de las exportaciones nacionales, en este decenio absorbió el 18,6%. La balanza comercial nos era favorable y las importaciones de ese destino incluso disminuyeron.

Francia ocupó el segundo lugar con un 16,7 % descendiendo del primero que había logrado en el período anterior. Seguía siendo, sin embargo, la nación europea mejor cliente. El auge creciente de nuestras exportaciones de lana explica este rol. La balanza comercial también resultaba favorable de forma todavía más notoria que durante los años críticos, pues las importaciones desde Francia tendieron a disminuir ya que la mayoría resultaron ser artículos suntuarios, y este decenio fue de austeridad estatal y privada.

Bélgica era el tercer país, habiendo crecido su participación del 13,7% (cuarto lugar en los años críticos), al 16,3%. Desde el punto de vista de la balanza comercial era la nación que nos dejaba un saldo más positivo. También en este caso, la lana constituía lo esencial de nuestra exportación.

Argentina era la cuarta, con una participación que pasó del 10,2% al 15,9%. Como también aumentó su cuota parte entre las naciones proveedoras del Uruguay, es necesario aclarar que esta posición ocupada por la Argentina fue consecuencia, como ya adelantamos en el tomo anterior, del desplaza-

(*) Vacunos en pie, tasajo, extracto de carne, cueros salados y secos, grasa.
(**) Ovinos en pie, cueros lanares y lana.

miento del puerto de Montevideo por el modernizado de Buenos Aires y la lógica preferencia de las compañías navieras por una escala que siempre colmaba las bodegas. En realidad, lanas, cueros y tasajo, no eran consumidos en Buenos Aires, sino reexportados a nuestros tradicionales clientes en estos rubros.

El Imperio Alemán ocupaba el quinto puesto. Fue Alemania el país que más incrementó sus compras en el decenio, pasando de un modesto 4,4% entre 1886 y 1894 a un 10,2% de 1895 a 1904. La pujanza de la industria germana, que tanto preocupó por esos años a Gran Bretaña, no sólo se advertía en el hecho de ser uno de nuestros principales compradores de materias primas, sino también en el crecimiento de nuestras importaciones de ese origen. La balanza comercial resultaba equilibrada.

Es de interés comprobar cómo en la prensa uruguaya se dio cuenta de la puja inter-imperial entre Gran Bretaña y Alemania, a la vez que se advertían las ventajas germanas. Se escribió en "El Siglo" en 1895: "*Es oportuno recordar que el comercio exterior alemán sigue una marcha progresiva, debido en gran parte a la ilustración, contracción y, sobre todo, al conocimiento profundo de las necesidades de todo aquello que contribuye a facilitar los negocios, por ejemplo, poseen idiomas extranjeros, son grandes calculistas, observadores y, por fin, se establecen con facilidad en todo el globo con ramificaciones en las plazas y centros fabriles de Alemania. Este sistema les ha dado excelentes resultados y marcha en todas partes a la cabeza de las demás naciones... (En cambio)... los industriales ingleses han sido prudentes, no han dado tanto vuelo a su producción...*". [22]

El caso del Reino Unido merece una consideración especial. En los años de la crisis ocupó un modesto tercer puesto entre nuestros compradores, con una participación promedial del 16,4%. En este decenio el descenso es muy marcado pues ocupó el sexto lugar y su participación se redujo al 8,6%. También descendió su porcentaje dentro de las importaciones orientales, desde un 29% a un 26,8%. Seguía siendo, a pesar de ella, la primera nación proveedora del Uruguay, y debido a esto la balanza comercial nos resultaba por completo desfavorable. [20] Es interesante comprobar que nuestra situación en este decenio fue muy similar a la de la República Argentina en los años 1850 - 1895, cuando también allí, lanas, cueros y tasajo eran rubros fundamentales. A partir de 1895, la Argentina, al incrementar su exportación de cereales y carne congelada a Gran Bretaña, comenzó una intensísima relación comercial, como nosotros recién conoceremos luego de la gran expansión frigorífica en 1913. [21] En este sentido, fue nuestro atraso el causante del poco interés británico, así como resultaba ser la Argentina una prefigura de nuestro futuro.

El ocaso de Gran Bretaña como comprador no significaba que hubiéramos escapado de la órbita del Imperio. Pero era sobre todo a su órbita financiera que estábamos ligados, por medio de empréstitos al Estado uruguayo e inversiones en los servicios públicos (ferrocarril, aguas corrientes, gas), así como también a consecuencia de la financiación que desde Londres se hacía de casi todas las plazas laneras del mundo.

* * *

El análisis debe afinarse para facilitar la comprensión de esta diversidad de naciones compradoras así como el papel preponderante de algunas de ellas.

El tasajo fue absorbido en un primer período —1895 - 1901— fundamentalmente por el Brasil, valor promediado: 83% del total. Cuba en esos años sólo nos llevó un modesto 5%. Pero entre 1902 y 1904 la plaza brasileña disminuyó su peso (68%) y la cubana ascendió al 17%.

Los cueros vacunos salados ya no tienen como principal comprador a Gran Bretaña (desciende de un 33% durante los años de la crisis a un 15%), sino a Bélgica con un 32,7%, seguida de Francia (21,4%) y Alemania (16,3%).

En el rubro de los cueros vacunos secos se mantiene el viejo primer papel de los Estados Unidos (66,3%), seguido, aunque con porcentajes reducidos, por Italia y España.

Las lanas muestran un cuadro similar al de los años críticos, aunque el aumento de la participación alemana es notable. Francia es el primer comprador con un 26,5%; le sigue Bélgica que ha disminuido su influencia en cifras apreciables, aun cuando todavía nos compra el 23,4%. El tercer lugar corresponde a Alemania que duplica su participación de un 10% en el período 1886 - 1894, a un 20,8% en este decenio.

La nota a destacar de todo este análisis es una vieja característica del país desde que incorporó la lana como rubro esencial a su producción: la diversidad de compradores con porcentajes que como en ningún caso sobrepasan al 20% del total de lo exportado por el Uruguay, colocaban a la nación en una relativa situación de independencia en comparación con las economías menos diversificadas de las demás naciones latinoamericanas del siglo pasado.

Dos productos nos tiranizaban vinculándonos demasiado estrechamente a un mercado esencial: el tasajo al Brasil, y los cueros vacunos secos a los Estados Unidos. Empero, el valor comercial de esos dos productos no fue muy elevado ni pesó en demasía en el total de la exportación. Los cueros vacunos salados, mejor cotizados que los secos, y la lana, el rubro aislado fundamental, nos permitían una relativa libertad de movimientos entre Francia, Alemania y Gran Bretaña. Ninguna de esas naciones absorbió más del 33% de lo exportado en cada uno de esos renglones.

Capítulo II
El Uruguay y el mercado mundial de lanas

1. Las necesidades de los países industrializados y la original posición del Uruguay

La industria textil lanera mundial siguió concentrada en cuatro naciones, permaneciendo a la cabeza de ellas Francia. Este cuadro de 1894 relativo al consumo de lana lo certifica: [23]

	Kilos
Francia	253:000.000
Reino Unido	210:000.000
Alemania	182:000.000
Estados Unidos	170:000.000

Comparando esta situación con la que reinaba en 1887, llegamos a la conclusión de que las industrias más dinámicas fueron la francesa y la germana (con un crecimiento respectivo en el consumo del 32% y 30%), algo menos la británica (aumentó un 17%), y estacionario la estadounidense. La ubicación de Francia y Alemania como los grandes compradores de la lana oriental encuentra en lo antedicho su lógica explicación. Bélgica, aparente anomalía, no sólo la consumía dentro de su territorio, sino que a la vez re-exportaba por el gran puerto de Amberes hacia Alemania.

Francia es la nación que más nos interesa por ser la poseedora de la industria lanera principal y nuestro primer comprador. De los 253 millones de kilos que consumió en 1894, sólo 40 salieron de sus propios ovinos, o sea un 17,5%. El resto provenía de Australia, Africa del Sur y, sobre todo, el Río de la Plata.

De esto se deduce que los grandes centros industriales necesitaban vitalmente la materia prima de las naciones dependientes. La manufactura francesa, por ejemplo, trabajaba en un 84,3% con el abastecimiento de esas fuentes.

El crecimiento de la industria textil unido a un descenso constante de las existencias ovinas propias, explica esta necesidad europea que se tornaba cada día mayor. Fue a partir de 1860 cuando aparecieron las lanas de Australia y el Río de la Plata: "*...la Australia que exportó tan sólo 30 millo-*

nes de kgs. de lana en 1860, ha exportado en 1895 la enorme cantidad de 330 millones de kilos; el Río de la Plata que en 1889 exportó 130 millones, envió 10 años después, en 1889, a los mercados europeos, 245 millones de kilos...".

Como las naciones dependientes trabajaban en base a un muy bajo costo de producción, derivado de los bajos salarios y de la tierra abundante y barata, el impacto provocado por sus lanas sobre el precio a que se vendían las producidas en las metrópolis europeas fue brutal. La lana lavada cotizada en 1860 a 10 francos el kilogramo, bajó en 1870 a 5 y hasta 4 francos. En ese precio se mantuvo hasta 1898, con leves fluctuaciones. La primera consecuencia fue la disminución del stock ovino europeo y el correspondiente afianzamiento de la necesidad de importar desde las naciones dependientes: *"La Francia, que contaba con 35 millones de lanares en 1860, no posee hoy, en 1900, sino 20 millones... La Gran Bretaña ha pasado de 1860 a 1900 de 38 millones de cabezas a 30 millones; Alemania, de 28 a 11 millones; Austria, de 20 a 14; y Rusia de 50 a 45 millones; lo que forma una disminución total para estos 5 países de 51 millones de animales productores de lana en los 40 años".* [24]

Buscando nuevos caminos para compensar sus elevados costos de producción, en comparación con los bajísimos de los países dependientes, los productores europeos se dedicaron a la refinación de sus majadas a fin de obtener lanas superiores en calidad; buscaron también el ovino de doble propósito, aquel que rindiera incluso más carne que lana; y en muchas regiones de Francia, en particular, cambiaron simplemente de destino sus granjas, encontrando en la lechería un renglón más lucrativo. La producción masiva de lana era tarea que el capitalismo mundial había encomendado a los países dependientes. En eso estábamos en este decenio.

* * *

Fue la región del Río de la Plata, y en particular el Uruguay, quien más recogió este pedido de la demanda mundial luego de la crisis de 1890. Los siguientes cuadros lo demuestran:

Peso respectivo de cada zona dependiente en la provisión de lanas al mercado mundial [25]

PERIODO 1890 - 1894	*% del total*
Colonias británicas: Australasia y Cabo de Buena Esperanza: promedio anual: 2.013.000 fardos de 180 kilos c/u.: Kilos: 362.340.000	65
Río de la Plata: Argentina y Uruguay: promedio anual: 393.000 fardos de 500 kilos cada uno.: 196.000.000 kilos	35
Corresponden al Uruguay 29.000.000 de kilos, o sea el 5,3% del total.	
PERIODO 1895 - 1900	
Colonias Británicas: 1.893.000 fardos: quilos 356.940.000	57
Río de la Plata: 528.000 fardos: 264.000.000 kilos	43
Corresponden al Uruguay 42.000.000 de kilos, o sea el 6,7% del total.	

Las colonias británicas —en particular por razones climáticas— no pudieron entre 1895 y 1900 aprovechar el aumento de la demanda mundial. Este recayó en las naciones del Río de la Plata. Mientras la participación de las colonias británicas decrecía un 8%, la Argentina subía un 6,6% y el Uruguay un 1,4 %. Si bien la participación global oriental era baja, (cubría sólo un 6,7% de la demanda internacional entre 1895 y 1900), esto no debe hacernos olvidar que, en relación a la producción, mientras las colonias británicas la disminuían un 1 % y la Argentina la acrecía un 32 %, la República Oriental, comparando los dos períodos, la había aumentado un 45%.

Nuestra nación, en verdad, al amparo de un mercado internacional favorable, estaba en vísperas de un segundo "boom" ovino, como el acaecido entre 1860-1870.

* * *

Ese escaso 6,7 % con que el Uruguay contribuía al mercado mundial de lanas, puede inducirnos a error y a minimizar en demasía el papel de la fibra nacional.

El Uruguay del novecientos era una de las pocas naciones del mundo en que la oveja merina de lana fina predominaba, y esto le confirió —dentro de esa calidad— un peso singular a su producción.

Las causas de esta originalidad merecen un análisis por cuanto son el fruto de la conjugación de factores externos e internos bastante complejos.

La industria textil, desde 1895 por lo menos, comenzó a preferir para la elaboración de telas, y ante los dictados de una moda cambiante, las lanas gruesas provenientes de animales ovinos de doble propósito, todos ellos mestizos de razas inglesas de carne y no merinos. [26]

Estos cambios en la moda eran sospechosos pues coincidían con una modificación gradual de las majadas en casi todo el mundo, debida al mestizaje con razas inglesas de carne y a la instalación de los frigoríficos. Moda y realidad económica nueva se coaligaron para imponer una muy buena cotización por las lanas gruesas, también llamadas cruza. Se asistió a la desmerinización progresiva en los países dependientes, camino que ya habian señalado las naciones europeas. Se comentaba en la Revista de la Asociación Rural la situación de Australia en 1905: "*Desde hace nueve años se ha experimentado una disminución constante en la provisión de lana Merino, habiendo la sequía prolongada reducido las majadas de Australia desde 100 millones en 1894 a 53 millones en 1902. Esta merma asombrosa... ha sido enteramente en la raza Merino, visto que la introducción de las razas de lana larga para propósitos de cruzamientos ha continuado extendiéndose... En Nueva Zelandia la producción de lanas de cruza ha aumentado durante el mismo período a expensas de la merina...*" [27]

También en la Argentina sucedía que el viejo predominio del merino concluía, y ya en 1904 podía afirmarse que el 70 % u 80 % de las ovejas eran cruza. Desde Europa se señaló a los criadores bonaerenses que: "*Al productor argentino no le conviene, naturalmente, otra cría que la de lanas cruzadas, siendo al mismo tiempo productor de carne. La oveja de raza cruzada, exige mucho menos cuidado que la oveja merina y además las ovejas son mucho menos exigentes en pasto que las de la raza merina. También la cría de la lana cruzada parece ser actualmente mucho más provechosa que la de la*

lana merina. Pero este último factor es puramente cuestión de moda...".(28)

Naciones como Francia, en donde el' merino tenía una excepcional calidad y estaba vinculado desde los orígenes al auge del ovino, cambiaban de derrotero. Se escribía en "Le Temps" de París hacia 1900: "*...en vez de buscar que la raza ovina produzca lana fina, hoy lo que se trata es producir mayor cantidad de carne para la alimentación, por medio de las razas cruzadas, a la vez más precoces y más fuertes, y de mayor rendimiento de carne. La calidad de la lana ha perdido mucho, y hoy en los rebaños de Francia ha disminuído la proporción de las lanas merinas tal vez en un 40 %.*" (29)

El resultado final de esta modificación mundial de las majadas fue una disminución notable en la producción de lana fina. Mientras Gran Bretaña importó en 1889 un 82,80 % de lana merina, la proporción descendió a un 68,30 % en 1895 y a un 54,40 % en 1899.

Y entonces surgió la paradoja que Jacinto M. Alvariza expuso en 1900 a los estancieros orientales: "*No deben echarse en olvido las dos causas que actualmente nos favorecen y que persistirán durante algunos años: la mortandad enorme de ovejas en Australia que no se repondrá fácilmente de su pérdida, y la preferencia que obtienen nuestras lanas sobre la mayor parte de las de los criadores argentinos que se dedicaron a las cruzas de fibra gruesa, siendo las nuestras Rambouillet, etc, de fibra fina, que tienen mayor demanda, por su escasez*". (30)

Porque la industria, aunque en menor proporción que antes, y en particular para la elaboración de paños y telas de calidad, seguía necesitando de la lana merina. Pero..., las regiones productoras que no habían seguido la corriente mundial convirtiéndose a la cruza, eran muy pocas. Entre ellas, debido a variedad de razones, se hallaba el Uruguay.

Nuestro país, aunque en este decenio importó muchos ovinos ingleses de carne para proceder al mestizaje, como luego estudiaremos, siguió dedicándose con marcada preferencia al merino. Estimaciones realizadas sobre la zafra de 1901-1902, prueban que las lanas cruzas sólo eran el 4 % de la producción total nacional. El resto, apartando un 15 % de lana de borregos y lanas barrigas, era todo merino y en porcentaje elevado, de excepcional pureza: 32 % lanas supras de gran finura y calidad; 27 % lanas muy buenas en calidad y limpieza sin alcanzar a ser supras; 22 % lanas segundas en general, de buena calidad pero de escasa finura. (31)

Esta monomanía nacional por el merino fue el fruto de una combinación de factores: mentalidad conservadora del hacendado, hostil a todo cambio; inexistencia de frigoríficos que hubieran alentado la cruza con razas inglesas; y, finalmente, comprensión de que, al haber quedado el país como una gran nación productora de lana fina, se podía sacar ventajas de ello en los precios, sin necesidad de invertir en la cruza con razas inglesas.

El argumento del precio fue irresistible para que el estanciero insistiera en el merino. Ante la escasez mundial, éste tomó la delantera a las cruzas gruesas. El hecho era ya visible en 1898. En el mercado de Londres, se remató la lana merino de Montevideo de 5 ¾ peniques hasta 8 ¾ la libra. La de Buenos Aires, en cambio osciló de 5 ½ a 7 3 / 4 peniques. La diferencia nos favorecía en algo más de un 10 %.

Los hacendados lo advirtieron de inmediato. En artículo publicado por el Boletín de Ganadería de "El Siglo" escrito por un distinguido cabañero, se

analizaban los precios obtenidos por las lanas neozelandesas desde 1902, y se llegaba a conclusiones alentadoras para el merino: "*Se podrá observar, sostenía el estanciero, que cuanto más se acerca la lana cruza a la merina, tanto más altos precios obtiene y cuando más se acerca a las razas inglesas tanto mayor es la declinación de su valor. Cruzas finas de 50 a 58 s. encontrarán siempre fuerte demanda a precios muy poco más bajos comparados con merinos de 60 s. a 64 s., pero cuando bajamos de 46 s. a 36 s. entonces habrá una fuerte baja en los valores*".

La conclusión no podía ser menos que retenida por los criadores: la diferencia de precios, pasados algunos años desde 1898, se situaba ahora, entre 1902 y 1904, en un 50 % a favor de la merina. [32] El artículo titulado sugestivamente: "¿Qué debemos hacer?" contenía ya la respuesta.

Muchos argentinos comenzaron a observar, preocupados por su rápida conversión a las razas inglesas, que las lanas orientales resultaban extraordinariamente bien pagas en relación a sus cruzas gruesas, y hasta añoraron la vieja merinización. [33]. Pero finalmente recordaron que sus animales daban otro beneficio que también se traducía en dinero: la carne.

Desde la prensa, la Revista de la Asociación Rural, y los informes de nuestros representantes en el extranjero, se aconsejaba a los estancieros orientales no abandonar el merino. Debíamos aprovechar la ventaja de ser uno de los más grandes productores del mismo.

El Cónsul General del Uruguay en Amberes, Ricardo Massera, remitió a los Poderes Públicos en 1907, un informe sobre el mercado de lanas que publicó, entusiasta, la Asociación Rural: "*...si los criadores de nuestro país, siguiendo el ejemplo de sus colegas argentinos, procediesen a transformar sus rebaños por medio de cruzamientos, la desaparición del artículo tan ventajosamente conocido hoy [nuestra lana fina], ocasionaría al decir de los expertos, profunda perturbación en la industria lanera, puesto que no podría reemplazarse durante mucho tiempo las 70.000 pacas de lana merino que suministramos; y esta perturbación es tanto más cierta, cuanto que la producción total de esta clase de lana es de 80.000 pacas más o menos... Desde el punto de vista industrial y comercial, cumple a este Consulado General aconsejar a nuestros criadores que perseveren en la crianza de la raza Merino...*" [34]

El escaso peso que la producción uruguaya tenía sobre el mercado mundial de lanas, sufría una alteración muy importante si se analizaban las cali dades que ese mercado consumía. El siguiente cuadro lo demuestra:

Estimación de la participación uruguaya dentro del total de la producción merina de los paises dependientes hacia 1900

Argentina, producción global: 198 millones de k.
de los cuales el 25 % es merina [35]: 49 millones k.

Australia, producción global: 270 millones de k.
de los cuales el 54,4 % es merina [36]: 144 millones de k.

Uruguay, producción global: 45 millones de k.
de los cuales el 87 % es merina: 42 millones de k.

La participación uruguaya asciende ahora al 18 %. En realidad, como nuestro Cónsul en Amberes señaló, era mayor. Las lanas de Australia no iban al continente europeo sino que eran absorbidas por la industria británica. A su vez, la Argentina, desde 1900 hasta 1904 fue disminuyendo todavía más su producción merina. Por ello Ricardo Massera pudo sostener en 1907 que: "*Actualmente con 70.000 fardos gobernamos los mercados... Actualmente la lana merino en el mercado mundial está representada comercialmente por 80.000 pacas, de las cuales 70.000 son de procedencia uruguaya*"

Concluyó afirmando:"*...es prudente conservar el lugar preponderante que ocupamos*".(37)

* * * *

El virtual monopolio del que disfrutamos —en el mercado continental europeo, por lo menos— al ser los principales productores de lanas finas, no debe hacernos creer que podíamos imponer precios y condiciones. Ninguna nación dependiente podía hacerlo porque los precios le venían fijados como úkases desde las plazas donde se comercializaban sus productos, y porque el financiamiento de la exportación no estaba en sus manos (ni los barcos en que se transportaba ésta). Además, la circunstancia de seguir viviendo la edad del merino —aunque tuviera ventajas— era un anacronismo económico. Podíamos vender nuestras lanas merinas a precios superiores a los obtenidos por las cruzas extranjeras, pero los productores que habían mestizado con razas inglesas —y las naciones, en consecuencia—, obtenían más utilidad del ovino que nosotros. Nuestro mejor precio no compensaba lo que dejábamos de recibir por la venta de la carne de corderos y capones. El premio que se nos otorgó por habernos retrasado fue sólo aparente.

2. La extrema sensibilidad económica del mercado lanero

De todos los productos que exportó el Uruguay hasta 1914, ninguno tuvo la característica de la lana: la extremada sensibilidad económica reflejada en su cotización.

Las materias primas consumidas por la industria europea y estadounidense, (hierro, cobre, estaño, combustibles, cueros, etc) y aún los alimentos, (cereales, carne, azúcar, café, té, etc.) con los que también los países dependientes contribuían al desarrollo de los centros imperiales, no estaban sujetos, en sus precios, al enfermizo azar que vapuleaba incesantemente a todas las fibras textiles, y en especial a la lana.

Además de las variantes de la coyuntura capitalista, (ciclos largos de depresión, 1873-1894, o de prosperidad, 1895-1914, y ciclos cortos de crisis, 1901, 1907, 1913), que todos los productos experimentaban, los textiles tenían su propia historia, hecha de ascenso brusco en los precios y caídas espectaculares en medio de las cotizaciones casi estables para el resto de los artículos que habían invadido el mercado mundial del novecientos.

Esto ocurría por la conjugación de una multitud de factores, la mayoría de

los cuales están vinculados a un hecho: como bien de consumo, el textil de lana podía ser prescindible. (*)

* * *

En primer lugar se comprueba que ninguna fibra —a no ser la lana— dependía de una demanda tan cambiante y fluctuante. La demanda tenía esas características porque los tejidos de lana eran caros,— en comparación con los de algodón, por ejemplo—, y su consumo estaba vinculado al aumento o descenso en el nivel de vida de la población de las naciones. En realidad, en muchos países, la Gran Bretaña fue un caso, la fibra lanar era un artículo destinado sólo a las clases medias y alta. Se describía así a la industria inglesa en 1895: "*...ellos elaboran principalmente paños y telas de muy buena calidad, de precios altos, lo que no facilita el consumo en el exterior; el principal mercado es su propio país, aunque algo se exporte también...*" (38) .. ..

De esto se deducía otra consecuencia: la dependencia de la moda y los cambios que ésta aparejara. Ya observamos cómo el gusto por las lanas gruesas determinó el ascenso en la cotización de las llamadas cruzas, y un enrarecimiento en la oferta de la merino, del que nuestro país pudo sacar provecho. La moda, además, comenzó a cambiar con aceleración durante la "belle époque" europea, y lo hizo en términos tales, que el uso de la lana disminuyó entre esos grupos sociales que a la vez de ser los consumidores del textil, resultaban los únicos capacitados para estar "à la page". Como factor importante en el origen de la crisis lanar de 1900-1901, llegó a señalar un galante joven del patriciado oriental en Paris, —Eugenio Garzón—, lo siguiente: "*... la "toilette" actual de la mujer ha contribuído no poco en la crisis lanar... ¡Toujours cherchez la femme!... Se dice que hace pocos años se confeccionaba un vestido de mujer con 10-12 metros de género, según el ancho, ya que aquellos se usaban con mangas anchas, largas y grandes faldas: todo de lana.*"

"*Al presente, la moda ha variado por completo, lo que antes era largo y ancho, ahora es corto y angosto: ahora todo es estrecho, provocativo, cruel..., ahora la tela cariñosa denuncia la forma en toda su redondez o angulosidad. La mujer de buenas formas, de formas palpitantes, suaves, está a sus anchas, por más que esté ceñida; mientras que las otras pobres, las transatlánticas, las de púa saliente u hostil, no saben con que taparse.*"

"*La moda actual es de robes de tailleur (trajes sastres)*".

"*M. Labarque nos decía con toda convicción, que la disminución de tela que se ha operado en el vestido de la mujer, ha hecho crecer de una manera considerable la existencia de lana. Otras personas con quienes he hablado confirman la opinión de M. Labarque*". (39)

Impresión nada frívola, aunque el tono de la correspondencia resulte risueño, pues nuestra Legación en Francia la certificó en la misma fecha atribuyendo el descenso de precios del textil "en parte, al cambio de modas". (40)

(*) El caso de la seda, aunque un tanto extremo, puede comparársele si se desea una idea aproximada de lo que singularizó a la lana, en particular la merino. Es sintomático que en carta enviada desde París por Eugenio Garzón a "El Siglo", en los albores de la crisis lanera de 1900, se haga esta referencia conjunta a la seda y la lana fina, consumo de clases medias y altas: **"...la seda como la lana podría bajar mucho de precio... pues actualmente se hace un algodón llamado "Mercerisé" que aparenta fina seda, siendo superior a otra en solidez".**

Ese "determinismo" del textil por la moda y los menores cambios en los hábitos del consumidor, incidieron para que en la época de los trusts y cártels la industria lanera europea no pudiera alcanzar esos estadios del capitalismo monopólico. La imprevisibilidad del mercado era tan aguda que planificar a largo plazo se revelaba imposible. Todo acuerdo sobre precios o calidades, (con la infinita variedad que el gusto todavía no estandardizado exigía), podía ser desbaratado por un brusco cambio en la moda. La trustificación en empresas elefantiásicas, de organización compleja, poco ágiles y de lentas resoluciones, estaba condenada de antemano. ([41])

Para democratizar el consumo de lana extendiéndolo a las amplias capas populares, los fabricantes, desde 1870 por lo menos, habían recurrido a las cruzas más gruesas y a la mezcla con el algodón. Pero de su lado, la competencia, o sea la industria algodonera, había perfeccionado su técnica y el acabado de sus telas, logrando una evidente mejora en la calidad. Es incluso en estos años —hacia 1898— que un viejo procedimiento inventado en Francia, el "mercerisé", alcanzó valor industrial, y como fue observado por los contemporáneos: "*La tal mercerisé está dando magníficos resultados en todas partes; y por eso se asegura en Roubaix como en París que su composición en los mercados puede influir en la baja de las lanas*". ([42])

Cabe agregar, por último, que el consumo podía aumentar con brusquedad ante el hecho, bastante imprevisible, de un invierno europeo riguroso, o alcanzar el tan deseado grado de democratización, por la insólita presencia de la guerra. En esta ocasión, los gobiernos burgueses vestían muy bien a las clases populares. Las prendas de lana, entonces, entraban por vez primera en el ajuar del proletario y el campesino. Pues al sostener nosotros que la lana podía ser prescindible, tuvimos que tener en cuenta las características de la sociedad europea del novecientos, fuertemente jerarquizada aún, con diferencias sociales que desde nuestra óptica resultarían abismales. En última instancia, el término "prescindible" oculta siempre una realidad histórica. A nadie puede ocurrírsele hoy que el azúcar es prescindible y sin embargo en el siglo XVIII fue un artículo de lujo. La fibra lanar, teniendo en cuenta a la sociedad que la consumió, no fue un artículo de primera necesidad, sino de consumo de la burguesía y clases medias.

° ° °

En segundo lugar, influía en la inestabilidad del mercado lanar el carácter fluctuante de la oferta. Porque en este producto la oferta estaba rígidamente condicionada por el clima. Podrá arguirse que ese era también el caso de los cereales y la carne bovina y no se estará en un error. Pero los ovinos —y en particular, la raza merino, débil y delicada—, poseían, frente a las intemperancias climáticas, una sensibilidad extraordinaria.

El stock mundial ovino fue siempre un fiel reflejo de la calidad de la tierra en que pacían las majadas —y por tanto, de la incorporación de zonas vírgenes a la producción, hecho muy corriente en el siglo XIX—, y del buen o mal tiempo que soportasen.

En 1904, "The live stock journal" hacía notar que: "*Las fértiles tierras de la República del Uruguay se prestan especialmente para la cría de la oveja. Los campos en la región del Río de la Plata pueden en general soportar o alimentar seis ovejas por cuadra; en la provincia de Buenos Aires, en los buenos campos se pueden mantener ocho ovejas por cuadra en buena condi-*

ción durante el invierno, cuando el alimento escasea, y dieciséis ovejas en el verano si el tiempo no es seco. Se nos dice... que en Nueva Zelandia se requiere cuadra y media para soportar o alimentar una sola oveja, y que las tierras fértiles de Nueva Gales del Sud, pueden alimentar solamente dos ovejas y dos tercios por cuadra; en Victoria, donde son mejores las tierras, se reputa que una cuadra puede alimentar cuatro ovejas". [43]

Las posibilidades de crecimiento del stock durante el siglo XIX, quedan de manifiesto si recordamos que fueron las regiones descriptas en este artículo (Australasia y el Río de la Plata), las que convulsionaron la cotización del textil en Europa. También deberá retener el lector la observación del periodista sobre la factible duplicación de las majadas en la provincia de Buenos Aires si el clima era auspicioso.

Las lluvias intensas de 1888 y 1889 habían provocado en el Uruguay, como comentáramos en el Tomo II, la pérdida del 30% del stock. La prolongada sequía que sufrió Australia desde 1894 a 1902, determinó la disminución de su stock merino de 100 millones de cabezas a 53. En todas las calidades de lana, la región de Nueva Gales del Sur disminuyó su producción de 1891 a 1898, por el mismo motivo, en un 30 %. [44]

Todo ello, como es obvio, provocaba alteraciones de entidad en la cotización de la lana, alteraciones que, ante la frecuencia de estos fenómenos, a menudo ocurrían teniendo como base el mero rumor. Por ejemplo, el alza que experimentaron las lanas en el Río de la Plata a fines de 1899, fue atribuída por casi toda la prensa a que "... *se creyó que la cosecha de lanas de ese año sería muy inferior en cantidad a la de zafras anteriores, temor que motivó grandes compras de todos los manufactureros belgas y franceses".* [45]

Estos rumores, alimentados, justo es consignarlo, por la extrema elasticidad de la oferta debida a las variantes del stock, fueron uno de los factores que más alentaron el carácter especulativo del mercado lanero mundial.

° ° °

En tercer lugar, otro factor distorsionador del mercado lanero fueron las enormes necesidades crediticias del proceso de comercialización y de la industria textil, hecho que volvía a los dos fenómenos económicos muy dependientes de la situación financiera europea, en particular la británica.

Se dirá que en la *misma* situación se encontraban el cobre y el nitrato chilenos o las carnes refrigeradas argentinas. No fue así. Cuando las riquezas de los países dependientes eran explotadas en forma directa por grandes compañías extranjeras, (caso de las industrias mineras, o de nuestro extracto de carne fabricado por la Cía. Liebig's), era tan grande la capacidad financiera de estas corporaciones que todo el proceso de extracción, industrialización y comercialización caía en sus manos. Baste recordar que ya por estos años el trust de la carne en Chicago poseía frigoríficos, barcos y hasta carnicerías en el mercado londinense de Smithfield.

Muy distinto fue el caso de la lana (equiparable, en este aspecto, al de los cereales argentinos o el café brasileño). Las zafras insumían una inversión cuantiosa ya que el producto poseía alto valor en relación al volumen. En teoría, el importador francés, belga o alemán, debía adelantar dinero al barraquero montevideano, quien a su vez pagaba al contado a nuestros estancieros. Luego de abonados los fletes y seguros, y de lavada la lana sucia, el importador, que ya llevaba unos cuantos meses soportando la elevada inver-

sión, si deseaba esperar mejores precios que los ofrecidos por las tejedurías, debía almacenar y esperar una modificación favorable. En el ínterin, las letras de cambio se iban firmando. El tiempo se duplicaba o triplicaba, y el tiempo en la vida capitalista era oro porque significaba intereses. Toda esta situación, que en muchos casos fue especulación pura, explica lo que luego analizaremos, la existencia de los llamados mercados a término, en especial el famoso de Roubaix-Tourcoing en Francia.

El importador, aunque casi siempre logró cuantiosas fortunas con su intermediación, no tenía capacidad para auto-financiarse. Analizando la crisis de 1900-1901, se dijo en nuestra prensa: "... *dado el gran capital que requieren los que negocian en este textil, ... no sería extraño que se hubiesen visto apremiados por sus obligaciones adquiridas ante los bancos europeos. Pues es sabido que se vende en Europa con letras a 60 días y que aquí se gira a 90 días a la vista. Se dice que la lana fina ha sido en su casi totalidad vendida. Eso es muy cierto, pero resta explicar que mucha parte de esas ventas fueron realizadas a nuevos compradores que no han tenido tiempo material para revender el artículo, por más que en las cantidades enajenadas hayan conseguido una pingüe utilidad*".(46)

Los importadores no tenían más remedio que recurrir al gran centro de capitales del novecientos: la City londinense. Los mercados de valores de París, Berlín, Viena o Nueva York, aunque ya desarrollados y en lucha franca con el británico en muchos casos, (recuérdese los empréstitos franceses a la Rusia zarista o los alemanes al Imperio Turco), empalidecían en esta oportunidad. El "Statist" de Londres, lo comprobó en 1900: "... *durante los 2 últimos meses se ha exportado para la República Argentina cerca de* 3.000.000 *de £, con más otro millón de £ que se espera exportar en estos días. Se debe observar aquí que Inglaterra compra muy poca cantidad de lana a la República Argentina. Los grandes compradores del textil de aquel país son comerciantes de Francia y Austria. Sin embargo, el oro necesario para pagar las lanas argentinas se envía de este país, extraído del Banco de Inglaterra y no del de Francia*".

"*Se nos preguntará cuál es el motivo que obligue a que el Banco de Inglaterra sea el que mayores remesas de oro envíe a la Argentina, a pesar de las obligaciones que con aquel país tienen contraídas los comerciantes franceses. A este contestamos que el Banco de Francia rehusa hacer pagos en oro para el exterior, y que por este motivo los pagos pueden ser obtenidos más fácilmente en Inglaterra que en Francia. Por todas estas razones resulta más ventajoso que los embarques de oro se hagan desde Londres y no de París.*" (47) (*)

Satisfecha la necesidad crediticia del importador, sobrevenía la del industrial. La industria lanera conservó en muchos países las tradiciones de la pequeña o mediana empresa, —Francia, por ejemplo—, y en otras naciones como Alemania, aún cuando la concentración de capital fue mayor, el gigantismo nunca la caracterizó. No olvidemos que la industria lanera no conoció la trustificación. Ese panorama empresarial se complicaba por la necesidad, muy común, de conservar fuertes stocks ante lo aleatorio del mercado consumidor.

(*) Dicho sea de paso, esto no alarmaba mucho a los ingleses, pues así como el oro iba en la época de zafra al Plata, en los meses de invierno, cuando se debía pagar las importaciones, retornaba a sus madrigueras, y con creces, como el propio periodista británico confesó.

El crédito nuevamente era vital, la clave del sistema. La tasa de descuentos del Banco de Inglaterra —sobre la que regulaban su conducta los demás Bancos nacionales europeos— fue el árbitro en la financiación del proceso de comercialización y, en la medida en que las demás instituciones crediticias reflejaban sus cambios, también lo fue de la industria.

Esta tasa, a su vez, fue muy sacudida en el decenio que estamos analizando por los rumores de crisis internacionales y las guerras del período.

En 1897 dio cuenta la Revista del "Centro Comercial de Productos del País", que *"las mayores probabilidades de que no se altere la paz europea han producido una reacción favorable en las lanas, habiéndose realizado muchas importantes ventas durante la quincena, con una mejora general de 0.10 a 0.15 según clase".* (48) (*)

Pero las guerras que a largo plazo, y si sucedían en zonas frías, podían beneficiar la cotización del textil, a corto plazo provocaban la restricción universal del crédito, la elevación consiguiente de la tasa del descuento por el Banco de Inglaterra y, entonces, la baja de las lanas. Ello ocurrió a raíz del conflicto de Gran Bretaña con los Boers, en Africa del Sur, (1899-1902), y volvió a suceder a fines de estos años, durante la guerra ruso-japonesa. Ya en febrero de 1904, apenas iniciado el choque, la Revista que hemos citado, comentó que *"la plaza queda completamente paralizada por falta de órdenes, debido a la guerra ruso-japonesa y a restricciones de crédito por temor de nuevas complicaciones".* (49)

• • •

Finalmente, el cuarto factor perturbador del mercado lanero fue la política proteccionista de los Estados Unidos.

La etapa proteccionista fue inaugurada por las potencias capitalistas, —con la excepción británica—, a raíz del ciclo depresivo 1873-1894. Aún cuando todas las naciones europeas la practicaban, alterando con ello el comercio mundial, el caso de los Estados Unidos merece especial atención. En primer lugar porque su crecimiento demográfico lo convertía en un mercado de primer orden, (31 millones de habitantes en 1860, 90 millones en 1910), superior a Alemania, la nación más poblada de Europa occidental, con 65 millones de habitantes en 1911. Si el mercado norteamericano se cerraba a la industria textil europea las dificultades eran seguras, como se comprobó a raíz de la tarifa Mac Kinley de 1890. Además, la repercusión de esta clase de medidas sobre las naciones productoras de lana en bruto era mayor, pues ese proteccionismo buscó no sólo reservar a su todavía no competitiva industria textil el mercado interno, sino también reservar a sus productores rurales la demanda de esa industria naciente. Debido a lo cual sufrían los efectos las naciones industrializadas y las dependientes.

La política aduanera de los Estados Unidos en estos años experimentó los cambios que determinados grupos sociales, expresados a través de sus dos grandes partidos políticos, impusieron. Los consumidores, aliados al sector agrícola, lograron que el presidente demócrata Cleveland, mediante la tarifa

(*) La paz europea había estado a punto de alterarse en 1897 por dos hechos. En ese año se afirmó la alianza franco-rusa, temida por Alemania, y a la vez recrudeció la agitación en los Balcanes, avivada ya desde 1896 por movimientos nacionalistas contra el Imperio Turco y la crisis de 1897 entre Turquía y Grecia por la posesión de la isla de Creta.

Wilson-Gorman de 1894, desgravara totalmente a la lana, el cobre y la madera, y disminuyera el nivel medio de los demás derechos. Pero cuando los republicanos accedieron de nuevo al poder con Mac Kinley, y la burguesía industrial predominó, se votó la tarifa Dingley en 1897. Esta no sólo restableció las tasas de 1890 sino que aumentó el nivel medio de los impuestos del 39,9% al 57%, imponiendo "*altos derechos a la lana cruda y manufacturada y volviendo a incluir a los cueros en la lista de artículos imponibles*". (50)

Las consecuencias se hicieron sentir de inmediato en los países dependientes. Ya en los primeros meses de 1898, los diarios de Buenos Aires se quejaron de las dificultades para introducir la lana en Estados Unidos:

"*La Revista La Producción Argentina, que tan ruda campaña ha hecho contra el Bill Dingley, ha podido corroborar sus predicciones pesimistas con informes concretos y del mejor origen... Un cargamento de lana de 500 fardos de la actual cosecha... acababa de ser gravado con el doble derecho de 22 centavos (antes pagaba 11)..., el Bill Dingley... por el modo como se aplica, constituye un derecho diferencial, mediante el cual quedará excluido de aquel mercado uno de los principales productos de nuestro país*".

El periodista concluía pidiendo represalias. (51)

Y si bien durante 1899 la corriente exportadora platense se reanudó, ello fue el efecto circunstancial de la especulación mundial que en ese año se apoderó de los comerciantes en lana. (52) La Revista de la Unión Industrial Uruguaya, compartió los temores bonaerenses en estos términos: "*El bill Dingley ha cerrado las puertas del mercado norteamericano para las lanas de la República Argentina. Se ha hecho extensivo para la producción uruguaya, pues la última estadística... de la exportación de lanas del puerto de Montevideo, denuncia que para Nueva York se embarcaron 9 fardos de aquel textil, desde el 1º de octubre hasta el 31 de marzo, época de la zafra, habiendo sido 51.612 la cantidad de fardos exportados*".

"*En la Argentina, los centros comerciales han protestado contra esa ley norteamericana y el gobierno ha tomado en consideración las protestas para entablar las negociaciones del caso con la Cancillería de los Estados Unidos. Por aquí no sabemos qué se habrá hecho...*" (53)

El análisis de la exportación de lana oriental hacia los Estados Unidos, comparado con la evolución de estas tarifas, prueba su influencia. Cuando rigió la política de Cleveland, 1894 a 1897, los Estados Unidos nos compraron un promedio anual de 4 millones de kilos, o sea el 7% de lo exportado; luego del Bill Dingley, 1898 a 1904, el promedio descendió a 318.000 kilos por año, o sea el 0,7% de lo exportado. Es decir que, en la práctica, ese mercado se cerró. (54)

* * *

Resumiendo: el carácter en extremo fluctuante de la demanda y de la oferta de lanas, y las perturbaciones que en el decenio considerado provocaron las dificultades financieras europeas y el proteccionismo estadounidense, hicieron que la cotización de la fibra tuviera imprevisibles e importantes variantes, de las que la crisis de 1900-1901, que pasaremos a analizar, es la mejor prueba. Esto, como es natural, perturbó el proceso económico uruguayo pues dificultó las modificaciones a largo plazo que el hacendado intentó.

3. La crisis del mercado lanero en 1900-1901

La lana oriental se cotizó a $ 2.85 los 10 kilos en 1898, ascendió un 47% en 1899, ($ 4.20), para luego caer un 19% ($ 3.40) en 1900 y un 23% ($ 2.60) en 1901. Esas variantes de entidad fueron simplemente el efecto, en el Uruguay, de la gran crisis de 1900 - 1901.

Ya en 1898 comenzaron a advertirse los síntomas del "boom". Un negociante londinense manifestó en relación a la zafra de ese año: *"Una revolución completa en el valor de la lana: tal es el memorable balance del año 1898. Los merinos y las cruzas finas han subido en un 60 %, las cruzas ordinarias en un 35 o 40%, y el precio medio de un fardo de lana colonial, que era de 12 £ a fines de 1897, se elevó a 19 £".* (55)

En 1899 el fenómeno se acentuó, y la prensa del Río de la Plata dio cuenta, alborozada y exultante, del nuevo y espectacular precio: *"La cotización de las lanas del Río de la Plata en Europa, acaba de tocar un límite que supera las previsiones más optimistas hechas antes de ahora por los peritos en la materia. No hay ejemplo de precios tan altos como los que se pagan hoy, con el agregado de que las cotizaciones se mantienen firmes, con marcada tendencia al alza y de que todas las grandes fábricas de paños belgas y francesas se disputan la supremacía de adquirir cuanto lote de lana lavada o sucia ofrece la importación".* (56)

El órgano periodístico de los barraqueros y consignatarios, la Revista del "Centro Comercial de productos del país", a pesar de que siempre se había caracterizado por la prudencia con que informaba de las cotizaciones, —prudencia que mucho tenía de interesada—, no pudo menos de comunicar en octubre de 1899: *"La creciente suba en los mercados consumidores y la demanda de clases finas, nos hace creer que, salvo alguna contrariedad imprevista, la plaza se mantendrá firme, conservándose la brillante posición que actualmente tiene el artículo".* (57)

Los contemporáneos buscaron la explicación del fenómeno en la disminución que estaban sufriendo las majadas australianas, a raíz de la ya comentada sequía que comenzó en 1894 y cuyos efectos se seguían sintiendo en 1899. Pero, aunque la sequía perduró hasta 1902 y cierta lógica emanara de tal interpretación, lo cierto fue que en 1900 se derrumbaron las cotizaciones.

Factor esencial en la caída de precios, que nada tenía que ver con la oferta de las naciones dependientes, sino con la marcha de la economía en los países imperiales, fue la dificultad crediticia que provocó en el mundo el aumento de la tasa de descuento por el Banco de Inglaterra. En medio de la fiebre especulativa que se había apoderado de los importadores de lanas "coloniales", en pleno arrebato competitivo para monopolizar la zafra, el crédito se les cerró.

En el mercado financiero del novecientos el margen de utilidad obtenido por los capitales en los centros imperiales había disminuído a tal grado, —por la abundancia de dinero—, que bastaba una leve alza de pocos puntos en la tasa de descuento que cobraba el Banco regulador del crédito mundial para que el pánico se apoderara de los inversores, el dinero se retrajera, y la utilidad desapareciese.

En los años anteriores a la crisis el importador de lanas descontaba sus letras con facilidad en las filiales de la gran institución, pues el dinero valía de un 2½ a un 3 % anual. Pero esto fue imposible cuando la tasa del descuento fue elevada al 6½ % en noviembre de 1899. A ese precio el Banco, en la

práctica, cerraba sus arcas. Nadie estaba dispuesto a prestarle a un importador de lanas cuando a su vez debía reembolsarse el dinero a tan elevado costo. La reacción de la plaza fue inmediata, como lo certificó "El País" de Buenos Aires: *"El peinado tipo alemán B en Amberes, había subido en noviembre [de 1899] a 6.70 frs. el kg, y la opinión general era de que alcanzaría en diciembre a 7 frs. Esa opinión se había generalizado de tal modo que casi la totalidad de las casas exportadoras operaron en la campaña con anticipación, y aquí, a precios cada vez más elevados, pero rápidamente subió el interés del descuento en Europa..., se restringieron los créditos en todas partes y sobrevino la paralización en los negocios, y los mercados de lanas de Amberes, Leipzig, Roubaix y Tourcoing se impresionaron desfavorablemente... Hoy hay pánico en Europa..."* (58)

La tirantez financiera obligó a los tenedores del artículo, acreedores de los principales Bancos de Francia, Bélgica, Alemania y Gran Bretaña, a realizar sus ventas a cualquier precio para poder hacer frente a sus compromisos. (59)

La tasa del descuento era utilizada por el Banco de Inglaterra para regular el movimiento de entrada y salida del oro en Gran Bretaña. Si la situación económica del Imperio era próspera y sus éxitos políticos claros, la tasa era baja pues el Banco sabía que, —a corto o largo plazo—, el oro retornaría acrecido. Pero si las relaciones internacionales se hacían tensas, y el Imperio demostraba debilidad económica o política, los capitales tendían a alejarse y el oro a menguar. Entonces, para impedirlo, se elevaba la tasa, lo que restringía el crédito otorgado por el Banco.

El fenómeno fue descrito por Eduardo Acevedo en diciembre de 1899, cuando comenzaba la crisis: *"...el estado angustioso del mercado inglés es, sin disputa alguna, la causa de mayor importancia en los actuales momentos. El Banco de Inglaterra ha subido la tasa del descuento al 6½ % anual... En las épocas normales, la tasa del descuento oscila del 2½ % al 3 %, subiendo a 4% en los momentos de grandes extracciones de oro con destino al extranjero. El tipo actual, que se aleja inmensamente del que regía en los últimos años, denuncia una situación verdaderamente angustiosa. Proporcionalmente al desnivel del interés, equivale al 15 ó 16 % en el mercado de Montevideo, para firmas de primer orden..., tan asombrosa elevación del descuento dificulta los embarques de metálico con destino a la República Oriental..."* (60)

Fue sugestivo que Eduardo Acevedo titulara su editorial, "Colazos de la guerra del Transvaal", pues entre 1899 y 1902 el Imperio Británico vivió su primera crisis grave —auténtica advertencia histórica que la primera guerra mundial develaría por completo—, en la llamada Guerra de los Boers. Estos descendientes de holandeses que vivían en las Repúblicas de Transvaal y Orange, en Africa del Sur, hicieron una resistencia vigorosa al avance imperial. Tambaleó la confianza británica en su propia fuerza, y surgieron debilidades inimaginables unos años antes, puestas al descubierto por el esfuerzo militar y económico requerido para doblegar a los boers.(*)

(*) Al lado de este episodio fundamental, El Siglo del 11 de noviembre de 1900, bajo el sugestivo título de "Comercio de lanas", daba cuenta del aumento de la tensión internacional y la desconfianza de los inversores ante la rebelión de los Boxers, asociación secreta nacionalista china, rebelión estallada a comienzos de año y sofocada mediante una expedición conjunta de los países imperialistas. Esa contemporaneidad, imprevista, de dos movimientos de resistencia al colonialismo, ponía en jaque el impulso expansivo del capitalismo mundial.

Para impedir que el pánico provocara la huída del metálico, el Banco de Inglaterra elevó la tasa del descuento y apareció la crisis mundial en el crédito.

• • •

La restricción del crédito venía a abonar un terreno ya muy propicio. En efecto, como la especulación, —actividad que se nutre del crédito, precisamente—, se había apoderado del mercado lanero, sobre todo en Francia, la caída fue espectacular.

Esa burguesía europea que parecía tan sólida y circunspecta en su ambiente victoriano, a la menor perspectiva de una ganancia extra se tornaba rapaz, aventurera e inconciente.

Valorando con escasa sagacidad las condiciones del mercado, pensando que la oferta de lanas finas sería muy inferior a la que en realidad fue, y que el consumo crecía sin interrupciones, casas importadoras, consignatarios, compañías de peinadores y tejedurías, se lanzaron a la compra desenfrenada de la fibra. Se describió el fenómeno en la prensa gala de 1900: "*Convencido... de que la lana fina haría falta bien pronto, el negociante en ese textil, no pudiendo todavía abordar la esquila, no quiso conservarse al precio de 6 francos, al cual el artículo ya es caro y difícilmente aceptado por el consumidor. Por sus compras, siempre crecientes, llevó los precios a 6,80 francos, valor desconocido desde 10 años atrás. Cuando la nueva zafra se inició en Australia y el Plata, a consecuencia del alza desmesurada de los precios en Europa, las órdenes no pudieron ejecutarse sino con un monto fantástico. Basándose en su loca confianza, el comercio de importación compró toda la que pudo encontrar y pagó hasta un 20 % más caro que los precios de plaza a su máximun de alza!*" (61)

Prueba decisiva de este olvido de la prudencia comercial se obtiene al comparar la evolución de la cotización en Montevideo y en Amberes. Mientras en nuestra capital la lana ascendía de 1898 a 1899 un 47 %, en el puerto belga sólo lo hacía un 32 %. ¡El importador ni siquiera tenía en cuenta la evolución de la tendencia en la plaza a la que iban dirigidos sus embarques!...

¿Cómo era posible que este tipo de compañías, que no eran gigantes, abonaran de un año para el otro, un 50 % más caro el producto? La causa radica en la peculiar organización del mercado lanero del continente europeo. Los grandes centros se hallaban en Roubaix y Tourcoing (Francia), Amberes (Bélgica), y Leipzig (Alemania). Esas 4 ciudades se disputaban la materia prima (62), y en las 3 primeras dominaba el llamado "mercado a término", o sea, la compra-venta a plazos de la mercadería, en general a 90 días. El gobierno alemán, previendo la especulación que este sistema facilitaba, había suprimido las ventas a plazos en Leipzig a principios de 1900. (63)

En Francia, desde 1885 por lo menos, las operaciones a plazos estaban amparadas por la ley. En Bélgica, en 1897 se las facilitó aún más, pues allí se oía muy clara la voz de los intermediarios, —importadores, consignatarios, peinadores— y menos la de los industriales. Estos protestaron pues observaron el riesgo: "*Todos los comerciantes interesados en un desarrollo sano de las operaciones en lana debían unir sus esfuerzos para contrarrestar las tendencias que se notan en estas nuevas disposiciones de la bolsa de lanas de Amberes... Esta medida alejará aún más al consumidor [el industrial] del mercado de Amberes, donde quedarán dominando la especulación y el agiotaje...*" (64)

Fueron los miembros débiles de esa cadena formada por los importadores, consignatarios, peinadores e industriales tejedores, los que apoyaron el mercado

a término. Importadores, consignatarios y peinadores, con escaso capital propio y necesidades de desembolso inmensas para comprar la zafra, necesitaban el sistema a plazos.

Prevalidos de las ventajas que les ofrecía el mercado a término, —ya que debían abonar sus compras recien a los 90 días—, importadores, consignatarios y peinadores se lanzaron, cuando creyeron que la coyuntura era auspiciosa, en 1899, a efectuar operaciones al alza. Se compraban lanas en el Plata con la base de $ 4.20 los 10 kilos, se abonaban con una letra de cambio a 90 días, se vendían a un consignatario en Roubaix a un precio algo más elevado quien también firmaba en pago otra letra, y éste, por último, las entregaba al peinador a pagar en el mismo plazo, a un precio algo mayor. Todos esperaban ganar, pues al fijar los precios de antemano en el documento, partían de la base que el artículo, en el ínterin, aumentara su cotización. Como denunció el Ministro francés de Comercio en 1900, las ventas se hacían "sobre pedazos de papel que representan mercaderías", pues éstas ni siquiera eran vistas. (65)

Si los precios ascendían, todo marchaba bien para las partes. Pero esto no sucedió. El crédito se restringió y hubo que satisfacer las cartas de crédito firmadas en medio de la euforia, en un período de hambre monetaria. Relató el hecho Eugenio Garzón, desde París, en setiembre de 1900: *"La crisis empezó a manifestarse poniendo el malestar en todos los ánimos, cuando los compromisos a plazo que resultaban de las operaciones del "marché à terme" comenzaron a apretar... Las operaciones a que nos referimos, consistían en especular al alza o a la baja sobre el cálculo inconfesable de partidas de lana que sólo existían en la imaginación de los que hacían la "patota". Esta maniobra fue desdoblándose con éxito tan halagueño, que las lanas llegaron a tocar precios verdaderamente fantásticos. A medida que se acercaban las necesidades pecuniarias de algunos especuladores, el principio del estallido se acercaba también... Los términos eran angustiosos, improrrogables, y los vencimientos fuertes... Un gran especulador... las había almacenado en tan gran cantidad que los depósitos que las contenían reventaron materialmente bajo la expansión de sus bultos. Ante ese espectáculo, ante tanta lana a la intemperie con compradores a vil precio... se vio a todas luces que el crack era inevitable..."* (66)

La especulación los había llevado a abarrotar la plaza en un momento en que las dificultades económicas europeas restringían el consumo.

"En el último semestre del año pasado —1899— se trataron a término 20 millones de kgs., por valor de 125 millones de francos; y en el primer semestre de 1900, 55 millones de kgs., por valor de 300 millones; cuando para alimentar las fábricas de Roubaix, Tourcoing durante un año, bastan cuanto más 10 millones de kgs., quedan 65 millones de kgs. que representan el movimiento de la especulación." (67)

El resultado final fueron las quiebras, especialmente en el gran centro de la especulación: Roubaix y Tourcoing. A mediados de 1900 las suspensiones de pago y liquidaciones estaban a la orden del día. Se calcularon las pérdidas de los especuladores en 20 millones de francos (alrededor de 4 millones de pesos moneda nacional, o sea, la mitad del valor de la zafra exportada por el Uruguay en 1900). (68)

La crisis, como es natural, la sintió toda la industria textil lanera, pues también ella había constituído fuertes stocks comprados a elevados precios, que no hallaron la respuesta que se esperaba del consumidor: *"No sólo Francia ha tenido que sufrir las consecuencias de la especulación... pues Alemania y Aus-*

tria han soportado grandes pérdidas.... En una reunión de peinadores e hiladores de lana que tuvo lugar en Berlín..., se resolvió continuar los trabajos con rebaja de 20 % hasta que las existencias queden reducidas a un mínimun necesario. Se estimaba la baja de la producción en un 30 %... Una fábrica de Amberes fue cerrada... por falta de trabajo.... En Estados Unidos... una parte de los establecimientos fabriles han cerrado y despedido a los obreros durante el verano. Se prevee que en el invierno, la mayor parte de las fábricas tendrán que trabajar 2 horas menos diariamente." (69)

Francia, que poseía la mayor industria lanar, resultó la nación más afectada. El Ministro de Comercio fue llamado a informar a la Cámara y se le exigió por parte de los diputados de la izquierda radical concluir con el mercado a término de Roubaix. (70) La prensa parisina, en su mayoría, apoyó ese petitorio (71) y, paradoja más aparente que real, las clases productoras del Río de la Plata se unieron a la izquierda francesa para pedir se pusiera fin a las maniobras especulativas pues ellas determinaban tanto la desocupación obrera en Europa, como la pésima cotización de la materia prima para los hacendados. Editorializó el conservador diario "El Siglo", en agosto de 1900: "*Los gobiernos de la República Oriental y de la Argentina, obrando de común acuerdo ante el gobierno francés..., tal vez podrían hallar una fórmula conveniente para secundar los propósitos previsores que han inspirado la moción del diputado Mirman, gestionando la imposición severa de las operaciones a plazo que sólo se basen y tengan exclusivamente en vista fines de juego, por manera que ellas fueran así enérgicamente reprimidas o totalmente proscriptas...*" (72)

La tormenta desatada no condujo a la desaparición del mercado a término. Eran muchas las ventajas que obtenía la intermediación europea para que esa facilidad se anulase. Las Cámaras de Comercio de Roubaix y Tourcoing accedieron a una tímida reforma por la cual: "*los vendedores a plazo de lanas brutas sólo podrán efectuar esas operaciones teniendo el artículo en depósito en esa plaza y sometiéndolo al examen de los peritos. No se podrá así vender en lo sucesivo sino las cantidades que estén depositadas, no como antes, que se vendía la lana peinada sin tenerla, por cantidades inverosímiles y en descubierto*". (73)

Vuelto el sistema crediticio a la normalidad en 1902, la cotización recuperó su nivel corriente. En el ínterin, los criadores uruguayos a quienes un año se les había abonado un 50 % más caro la lana, para rebajarla un 60 % en los dos siguientes, percibían que el futuro no estaba en sus manos. La dependencia era el sino de la nación.

Capítulo III
El Uruguay y el mercado tasajero

1. El mercado brasileño y el auge del tasajo oriental: 1895-1900

En volúmenes de exportación y precios obtenidos, los años 1895-1900 señalaron el apogeo del tasajo oriental en el Brasil, su principal comprador.

La favorable situación económica del vecino norteño fue uno de los factores que nos benefició. Aun cuando el tipo de cambio de la moneda brasileña experimentaba oscilaciones que desbarataban a menudo el negocio saladeril mejor combinado (74), este factor no llegó a quebrar a la industria oriental.

El marcado ascenso experimentado por el precio del tasajo en Río de Janeiro (un 34 %, comparando los años 1886-1892 con el período 1897-1899), alentó a nuestros saladeristas para hacer espléndidas zafras entre 1895 y 1900. El aumento del precio, sin embargo, ocultaba amenazas para el porvenir. Señaló en 1898 uno de los más fuertes saladeristas orientales: *"Hay que tener en cuenta que los mercados brasileros, aparte de la situación angustiosa en que colocan al saladerista con las variaciones ordinariamente desfavorables del cambio, parecen reducirse o achicarse con relación al consumo de carnes saladas."*

"Río Janeiro, por ejemplo, consumía de 4 a 4½ millones de kilos mensualmente. Hoy se contenta con 3½ millones. Bahía consumía normalmente 2½ millones por mes, mientras que su consumo actual alcanza escasamente a 2 millones. Pernambuco consumía cerca de 3 millones y ahora su consumo llega a 2 millones por mes..." (75)

Un cuadro de la principal casa importadora de tasajo en Río de Janeiro, John Moore y Ca, demostró que en esa plaza el consumo descendía lenta e inexorablemente desde 1896, con 47 millones de kilos, hasta 1900 con 30 millones. La interpretación que brindó el importador —aunque interesada en deflacionar el artículo— merece ser destacada: *"...en el caso presente, el tasajo, en lugar de hacerse, con las facilidades de transporte y la prontitud de poder responder... con rápidos envíos... un artículo accesible a todos los bolsillos, ha ido convirtiéndose en un alimento casi de lujo, por la suba constante de su costo agravada... con la depreciación monetaria brasileña con relación al oro... En esas condiciones, el mercado ha tenido que responder de inmediato con una disminución en el consumo y así seguirá mientras que no intervengan factores capaces de volver el tasajo a sus precios primitivos, que le permitan luchar con ventaja, cosa que ahora no sucede, con la carne fresca..."* (76)

No dejaba de resultar convincente el argumento, pues existía una correspondencia casi matemática entre el porcentaje de descenso en el consumo



(36 %), y el de elevación del precio (34 %). La pobreza en el Brasil era tan extrema, que en regiones muy buenas consumidoras del artículo, como el Nordeste, en 1897 sucedía *"que cuando el precio... pasa de 800 reis el kilo, el consumo disminuye... de un 50 % por menos"*. (77)

Resolver la aparente anomalía de que mientras el consumo descendía nuestras exportaciones y el precio del tasajo aumentaran, es sencillo si se tiene en cuenta la oferta *global* del artículo, pues ella sufrió por estos años importantes variantes. El promedio anual de la zafra saladeril en las tres regiones abastecedoras del Brasil, (Uruguay, Argentina y Río Grande del Sur), fue de 1.934.000 cabezas de ganado entre los años 1889 y 1895. Es en ese período, analizado en el Tomo II, que se produjo el gran aumento de la faena argentina, un descenso marcado en el precio del tasajo y la elevación consiguiente del consumo. En cambio, de 1896 a 1904, el promedio anual de faena de las tres regiones descendió a 1.444.000 cabezas, o sea una baja del 25 %. (78) La declinación de Río Grande y, sobre todo, la de Argentina, explican el hecho. Oferta disminuída, precio alto, y consumo restringido, fue la nueva ecuación.

De todo ello se deducía que la pobreza del consumidor brasileño era el regulador del mercado tasajero, el único dato invariable de todo el negocio salderil. Si la oferta crecía, comía más porque pagaba menos; si la oferta disminuía, el precio se elevaba y comía menos..., o no comía tasajo.

Por esto es que la edad de oro del tasajo oriental se basó en un equívoco que no tardó en desvanecerse. Nos sucedió en estos años algo similar a lo acontecido cuando el Uruguay quedó como uno de los pocos productores de lana merina en el mundo. En esta otra oportunidad, cuando la ganadería argentina con el mestizaje y el ascenso en la producción de carnes congeladas había modificado su estructura, el Uruguay, que no siguió ese camino, aprovechó la ventaja de su atraso histórico.

Además, la otra región ganadera que también estaba a la zaga en el proceso de modernización, la brasileña, entre 1895 y 1900 decayó. En Río Grande del Sur, la provincia pastoril por excelencia: *"...los estragos de la guerra civil... han hecho disminuir la reproducción de 6 a 3 millones de cabezas, además de las emigraciones en masa que los criadores han realizado para las Repúblicas vecinas"*. La sequía, flagelo ya activo en el Nordeste, también se hizo sentir en el Matto Grosso. La riqueza ganadera calculada en 13,5 millones de cabezas en 1890, había descendido en 1896 a 8 millones.

La unión de estos factores —disminución de la competencia argentina y riograndense— explica el apogeo del tasajo uruguayo. El cuadro que se verá a continuación lo comprueba:

Promedios del porcentaje dentro de la faena global (79)

	1886-1894	*1895-1901*
Argentina	35 %	29 %
Río Grande	26 %	22,3 %
Uruguay	39 %	48,7 %

La situación de la industria saladeril en la República Argentina merece una consideración especial por su influencia relevante sobre el avance uruguayo, y en particular, para valorar a éste.

La crisis de los saladeros argentinos obedeció al nuevo giro que tomó la ganadería al mestizarse. Ello facilitó en primer lugar un aumento sustancial de la exportación de novillos en pie hacia Gran Bretaña luego de 1894, y con posterioridad a 1900, un crecimiento espectacular de la exportación de carnes congeladas. A los ganaderos argentinos no les interesó la crisis saladeril pues ella era una simple manifestación del crecimiento y la mejora cualitativa de su producción. Lo dijeron con mucho optimismo a través del Presidente de su Sociedad Rural, Exequiel Ramos Mejía, en la Exposición de Palermo en 1900: "*La demanda de novillos finos continúa también mantenida, y si no salen vivos para los mercados europeos, el embarque de ellos en forma de cuartos congelados va tomando tales proporciones que no es seguro haya suficiente cantidad para suplir la exportación en pie cuando sean reabiertos los puertos de Inglaterra... Es dado asegurar, en presencia de los precios que se están pagando por los establecimientos frigoríficos y que ya llegan hasta cerca de 40 pesos oro, y del extraordinario aumento que va tomando la matanza en ellos, que, a menos de producirse circunstancias imprevisibles, los precios de Inglaterra para animales vivos no permitirán una competencia ventajosa a los exportadores en pie.*" (80)

Para los estancieros de la vecina orilla, prosperidad o depresión se hallaban indisolublemente unidos al frigorífico o la exportación en pie. El tasajo era, en su caso, casi un anacronismo.

La decadencia del saladero fue una consecuencia de la modificación del novillo. En la provincia de Buenos Aires, donde el mestizo predominaba, la faena saladeril entre 1886-1894 y 1895-1904, disminuyó en un 54 %. En Entre Ríos y Corrientes, que mantenían todavía al viejo bovino criollo, la disminución fue sólo del 20 %

El saladerista porteño no podía, simplemente, abonar el precio a que los nuevos novillos se cotizaban. Se hacía notar en 1899 que: "*Los saladeros argentinos han sufrido... una oscilación desfavorable. Contribuye a explicar el descenso, la corriente de exportación de animales en pie y carnes frescas que cada día se acentúa en el país vecino, pero lo que sobre todo lo motiva es la valorización del papel moneda. Cuando el oro estaba al 400 %, los saladeristas argentinos encontraban gran ventaja en comprar animales a papel y convertirlos en charque pagadero a oro. Pero con el metálico alrededor del 200 %, elevados los precios del ganado, encarecida la mano de obra, la transformación del ganado en charque no ofrece margen de ganancias y es preferible la venta de los animales en pie.*" (81)

Empeorando su situación, los saladeros argentinos tenían que soportar la viva competencia oriental. La industria asentada en la nación que más bovinos criollos poseía, trabajaba a muy bajos costos, y era tal su capacidad de faena que llegó a arrebatarles a los saladeros entrerrianos los ganados baratos de su provincia y la vecina de Corrientes. Esa competencia se tornaba más difícil de combatir por cuanto el régimen impositivo que imperaba en la Argentina perjudicaba a estos industriales. La arpillera con que se embalaban los fardos de tasajo estaba exceptuada de todo derecho de importación en el Uruguay,

mientras en la Argentina se la recargaba fuertemente. El derecho de abasto o Tablada, que en nuestro país era de 5 centavos oro, ascendía en Entre Ríos a $ 1 por novillo y $ 2 por vaca. La sal, gravada por la aduana oriental con un derecho de 5 centavos oro los 100 kilos, abonaba 28 en Buenos Aires. (82) (*)

Para concluir con ellos, el Brasil, en auténtica guerra comercial con la República Argentina que hostilizaba su producción azucarera, prohibió a menudo la entrada del tasajo argentino con el pretexto de precauciones sanitarias. Y esto, a diferencia de lo acontecido en 1887, sólo afectó a la nación vecina. (84)

En medio de estas dificultades resultaba natural que los saladeros argentinos disminuyeran de 38 hacia 1890, a 14 en 1901 (85), así como también que "*las poblaciones costaneras de Entre Ríos, cuyo medio de trabajo era aquel que les ofrecían los saladeros, con la clausura de éstos han visto emigrar mucha gente para la orilla oriental. Esta gente va a pedir ocupación en los saladeros uruguayos*". (86)

No debe olvidarse, empero, para valorar con justeza la crisis de esta industria en la Argentina, (y la derivada "edad de oro" de la oriental), que ella fue la contrapartida del desarrollo de la exportación en pie y los frigoríficos. Nuestra "edad de oro" mostraba, en su otra faz, un mestizaje deficiente.

2. La crisis brasileña y las dificultades del tasajo oriental: 1901-1904

A) *La crisis brasileña*

Desde 1901 en adelante las condiciones del mercado tasajero brasileño se alteraron, iniciándose una crisis que culminará con la ruina de nuestra industria saladeril, ya fuera del período considerado. Esto se tradujo, en primer lugar, en la cotización del artículo que descendió un 22 % en relación al anterior período de apogeo. Lo que llama la atención, y prueba la gravedad del fenómeno, es que a pesar de costar menos el alimento no tuvo más aceptación, rompiéndose así, por vez primera, una ecuación que durante todo el ciclo tasajero anterior se había revelado casi automática. Comparando los años 1896-1900 y el período 1901-1904, el consumo disminuyó un 22 %, en la misma proporción que el precio. (87)

Una de las causas esenciales de la crisis tasajera fue el deterioro de la situación económica brasileña. Si incluso con precios en baja el consumo descendía, el síntoma revelaba un descenso de magnitud en el nivel de vida de las clases populares.

Ya hacia fines de 1899, y a raíz de las restricciones del crédito mundial

(*) Este gravamen a la sal, muy criticado por los saladeristas, había sido impuesto por el Gobierno argentino a fin de proteger las salinas de Bahía Blanca y Patagones. Lo cierto fue que, debido a la baja calidad del producto, se siguió usando la sal española. (83)

que se analizaron al estudiar la crisis lanera, un número importante de Bancos en Río de Janeiro cayó en dificultades, y el más grande cerró sus puertas. (88) En 1900, una casa comercial carioca describía de esta manera el estado de la plaza a su comitente montevideano: "*A pesar de la calma aparente la situación es grave y los efectos de la crisis bancaria durarán todavía desgraciadamente por mucho tiempo, siendo cierto que si no hubo hasta el momento mayores desastres, se debe esto a ser todavía regulares las entradas de café, por encontrarnos en medio de la zafra; una vez, sin embargo, que escaseen, lo que siempre sucede de enero a mayo, es cierto que empeorará el estado actual...*" (89)

La previsión se reveló justa. El aviso del importador brasileño a los saladeristas montevideanos hacía una referencia lateral al talón de Aquiles de la economía de su país: el café. Lo lateral se tornó, de inmediato, sustancial. La crisis mundial de 1900-1901 en el campo financiero se complicó en los Estados Unidos, principal cliente del Brasil, con una importante serie de quiebras industriales. El precio del café, piedra angular de la economía brasileña, cayó con espectacularidad. Mientras en 1895 se cotizó la arroba a 20.000 reis, en 1901 llegó a los 4.000. (90) Entonces, como siempre, las clases populares tuvieron que restringir al mínimo sus consumos, y entre los alimentos de "lujo" se hallaba el tasajo. Así razonaban los importadores de Río de Janeiro, previniendo a nuestros salderistas: "*Satisfaciendo sus deseos, le anotamos las causas que juzgamos principales para la baja a que ha llegado el mercado de tasajo... Una de las principales es la profunda crisis que abate a este país, crisis que ha depreciado el valor de sus principales productos de exportación, como ser café, azúcar, etc., que han bajado a precios que en muchos casos no compensan el gasto.... Esta situación limita los recursos del productor, obligándolo a adquirir los artículos para su consumo a precios reducidos, contándose entre éstos la carne tasajo... Si nuestra opinión pudiera tener algún valor para los señores saladeristas, les aconsejaríamos estudiaran el medio práctico de producir barato, puesto que no hay que contar por algunos años que este mercado pueda pagar precios elevados por el tasajo...*" (91)

El ingeniero José Serrato, que comenzaba a especializarse por estos años en temas económicos, sostuvo en 1902, analizando la aparente contradicción del crecimiento demográfico brasileño y el descenso en el consumo de tasajo, que: "*La baja en el precio del café ha de haber tenido necesariamente su repercusión en los salarios, disminuyendo por consiguiente el poder de compra de una gran parte de los consumidores. Es un fenómeno que no puede discutirse...*" (92)

Diagnósticos certeros que los saladeristas orientales se apresuraron a tomar en cuenta. En 1899 y 1900, la exportación de tasajo había alcanzado las cifras culminantes de 59 y 58 millones de kilos, respectivamente, las más elevadas que jamás se conocieran. En 1901 la exportación descendió a 47 millones y en 1902 a 43. En enero de 1901 suspendieron la faena varios saladeros del litoral, (93), y los entrerrianos decidieron como medida extrema, el envío de expediciones por cuenta propia hacia Cuba y Brasil. (94)

Es cierto que los saladeristas tuvieron un respiro en 1903 y 1904. Este no fue debido a un cambio en el Brasil, sino a la alarmante situación política uruguaya. Los estancieros, antes que los ejércitos consumieran sus novilladas, se apresuraron a venderlas y redujeron sus exigencias. Para el industrial, la zafra fue próspera. Era, sin embargo, un fenómeno circunstancial. Lo permanente resultaba ser la miseria de los consumidores brasileños acentuada por la crisis de 1901.

B) *La competencia riograndense y la nueva ofensiva proteccionista del Brasil*

Aun cuando hacia 1902-1903, el ciclo depresivo de la economía brasileña podía darse por finalizado en sus aristas más agudas, el tasajo oriental no recuperó ni las posiciones perdidas en el mercado ni el alto nivel de los anteriores precios.

El factor fundamental para mantener en situación de crisis permanente a los saladeros uruguayos fue el renacimiento de la competencia en Río Grande del Sur, amparado por un proteccionismo eficaz y agresivo. Los saladeros riograndenses habían atravesado un momento muy difícil a raíz de la Revolución de 1893-1895, como ya fue estudiado en el tomo anterior. La ruina de la ganadería afectó las zafras hasta por lo menos 1901. Mientras en los años 1889-1893, el promedio anual de faena fue de 485.000 cabezas, entre 1894 y 1901 descendió casi un 40 %, a 280.000.

Pero la ganadería brasileña se recuperó. A partir de 1902 y hasta 1904, la zafra aumentó a un promedio anual de 382.000 cabezas, creciendo en relación a los malos años anteriores, un 35 %.(95)

La prensa uruguaya, aunque reconoció el desarrollo de la ganadería en la Provincia y el Brasil todo, pues era un hecho indiscutible, sostuvo, empero, que esa ganadería era todavía incapaz de abastecer el inmenso territorio brasileño. Problemas de transporte, de insuficiencia del stock y hasta de calidad inferior de las novilladas, se entremezclaban. Se brindó este panorama en 1903: "*...si bien en el Matto Grosso, Paraná y Goyaz, hay abundancia de ganados baratos, las distancias los encarecen, el difícil transporte ya en pie o beneficiados, quita a su explotación todo aliciente. El clima y las temperaturas tropicales de Matto Grosso son contrarias a la elaboración de las carnes, malogrando así, en parte, la relativa baratura del transporte fluvial y marítimo. En cuanto a la conducción por tierra, a través de cordilleras y montañas con dos meses de viaje para llegar a San Pablo o Río, es tan penosa y destructora, que presenta ese negocio como un problema sin favorable solución. Actualmente se practica el transporte terrestre por etapas, con depósitos ganaderos en los valles fértiles, a lo largo de las altiplanicies hasta San Pablo, y de allí por ferrocarril hasta Río. Pero es necesario ver el estado en que llegan las haciendas, lo que se gasta en pastoreo, siempre deficiente para reponerlas, su flacura, su falta de calidad, para convencerse de que pasarán 20 años antes de que los ganaderos de aquellos estados puedan responder medianamente a las exigencias del consumo brasileño...*"

"*Queda Río Grande... pero si tenemos en cuenta que nuestro país apenas producirá anualmente unos 80.000 novillos de exportación o frigorífico, se comprenderá que la ganadería de aquel estado —mucho más atrasada que la nuestra— tampoco significa un peligro...*" (96)

Otras fuentes estimaban que las haciendas de Río Grande eran inferiores en un 30 % en peso a las orientales, siendo "*esta notable diferencia la que aún permite a este país competir en la industria del tasajo con Río Grande*".(97)

Era exacto este recuento de las debilidades de la ganadería brasileña. Hacía notar la revista de la Asociación Rural que: "*...la industria saladeril de Río Grande del Sur sólo puede proveer a una tercera parte del consumo total (del Brasil), lo cual no puede efectuar con su stock ganadero, pues se*

sabe que la importación de ganado en pie... es destinada casi exclusivamente a ese estado. De manera que de su producción anual de 10 millones, sólo puede considerarse nacional a una parte de esa cantidad, debiéndose eliminar de ella la que representa el tasajo resultante del ganado importado del Uruguay y Argentina".(98)

Sin embargo, estos elementos negativos estaban cambiando con rapidez. Ya en 1906, los problemas de transporte de la hacienda hasta los alejados centros de consumo, recibieron un vuelco fundamental: "*Hace pocos años, un viaje a Goyaz, de Río de Janeiro, era cuestión de 6 meses en lomo de mula, con una carga de 10 arrobas; ahora, siguiendo por el ferrocarril de Minas, se emplean 2 meses, y dentro de muy poco se hará el trayecto en 4 días, en ferrocarril, y tendremos el tasajo goyazno, como también el de Matto Grosso, concurriendo al mercado*". (99)

También, aunque más tardía y lentamente que en el Uruguay, los hacendados de Río Grande, al amparo de la paz política renacida, comenzaron el mestizaje y la mejora consiguiente de la calidad.

La competencia, aunque poco peligrosa en un mercado libre, demostraba creciente vitalidad. Pero es que el mercado no era libre. Estaba protegido.

* * *

El régimen fiscal en los países dependientes fue el fruto de un delicado equilibrio entre fuerzas internas de la nación en cuestión (grupos sociales con diversos y antagónicos intereses), y fuerzas externas (la presión de los centros imperiales para garantizarse el cobro de sus empréstitos). El Brasil no escapó a esta caracterización general.

Analizando las fuerzas que estaban a favor de una elevación de los derechos aduaneros al tasajo llegamos a la conclusión de que, aunque importantes dentro de la sociedad brasileña, no eran decisivas para inclinar el fiel de la balanza hacia el proteccionismo. El Estado donde ganadería e industria saladeril predominaban, Río Grande del Sur, siempre fue el promotor de esta política. La expuso con sencillez la Asociación Comercial de Porto Alegre en 1903: "*...la industria pastoril de Río Grande del Sur está estacionaria si no en decadencia ¿Cuáles son las causas determinantes de este retroceso? La causa es nuestra inferioridad productiva enfrente de nuestros felices vecinos del Río de la Plata, protegidos directa o indirectamente contra nosotros mismos. Directamente, porque tasamos insuficientemente el charque platino; la tasa del charque debe ser elevada a 160 reis al mínimun. Indirectamente, por los siguientes motivos: 1º) Tasamos exageradamente la sal... 2º) Con la supresión del cabotaje libre, los fletes y gastos que pagamos dejan un margen muy favorable en provecho de nuestros vecinos del Plata... 3º) El charque riograndense es aún hoy recargado con el impuesto de exportación estadual, y felizmente este gravamen desaparecerá en breve porque el patriótico Gobierno del Estado está en vías de abolirlo por completo... 4º) Protegiendo desmesuradamente la industria textil, de la tela de embalaje, gravamos de nuevo indirectamente el charque...*" (100)

En el Congreso de Río de Janeiro, senadores y diputados riograndenses encontraron para su rigorismo fiscalista, el apoyo de otros representantes por igual vinculados a la ganadería, de Goyaz, San Pablo, Minas y Matto Grosso. (101)

Sosteniendo una política opuesta, se hallaban, en primer lugar, las fuertes casas importadoras de tasajo en las plazas de Río de Janeiro, Bahía y Pernambuco. En 1902, dirigieron una petición al Presidente de la República criticando los elevados derechos aduaneros con que se recargaba un artículo de consumo "de primera necesidad". (102) Argumento que reiteró en 1903 la firma carioca Cabral Belchior y Cía., en petición que opuso a la formulada por la Asociación Comercial de Porto Alegre. Sostuvo: "*Si la ruinosa pretensión del aumento de derechos fuera adelante, es claro que disminuiría en más las entradas del artículo platino, y no estando los saladeristas nacionales preparados con la materia prima suficiente para atender a las necesidades del consumo, forzosamente se elevaría el precio del artículo con perjuicio del consumidor...*" (103)

El aliado más poderoso de los importadores fue el grupo de los propietarios de ingenios del Norte y cafetales de San Pablo. Como el costo de las zafras respectivas dependía —entre otros factores—, del valor del alimento, —a veces ni siquiera se abonaban salarios—, consumido por sus trabajadores libres, (los antiguos esclavos), era importante mantenerlo al más bajo nivel posible. Los impuesto, que elevaban artificialmente el precio del tasajo, eran combatidos. Diciendo defender a los consumidores, —lo que no dejaba de ser útil desde el punto de vista político y cierto a la vez— un diputado escribía en un diario de Bahía en 1895: "*Quien ha recorrido el Norte del Brasil y ha dirigido en su derredor una mirada investigadora, debe conocer el papel que el charque representa en la economía de las clases rurales. La labor, que tanto clama por auxilio, encuentra en el charque la solución del problema de la alimentación de las poblaciones que se aglomeran en torno de los establecimientos agrícolas. Elevar, por lo tanto, el precio del tasajo por la gran agravación del impuesto, es producir indirectamente un malestar a la clase obrera y una consiguiente elevación del salario... ¡Y esto por favorecer una industria decadente en uno de los estados de la Unión!*". (104)

Realmente no era mala la dialéctica si se conseguía, a la vez que evitarle un malestar a la clase obrera, evitarle un inconveniente a la clase patronal forzada a elevar los salarios.

Conociendo el peso económico y político respectivo de cada uno de estos grupos sociales a los que hemos hecho referencia, el gobierno brasileño —observada la correlación de fuerzas— debía favorecer a los ricos propietarios de ingenios y cafetales, barones de la tierra con mucha más fuerza que sus émulos ganaderos de Río Grande del Sur. Y, sin embargo, el gobierno recargó año a año al tasajo "platino", imprimiendo a los derechos de Aduana una agresividad inusitada.

La contradicción es sólo aparente pues un factor vital no ha sido considerado: la presión externa. El Imperio legó a la República, —y ésta no hizo más que acrecentar la herencia—, una deuda pública monstruosa, casi toda ella fruto de empréstitos contratados en Londres. Para abonarla con religiosa puntualidad, el Estado brasileño echó manos de todos los recursos. Y en el novecientos, el impuesto de mayor rentabilidad y fácil recaudación, era el aduanero. Todos los artículos debían abonarlo, y no era cuestión de hacer precisamente una excepción con el tasajo, producto extranjero en sus dos terceras partes. En ese caso, al menos, el interés fiscal, —eufemismo para designar al interés del inversor extranjero que deseaba asegurarse el cobro de los

cupones—, podía incluso disfrazarse con el manto del interés público: se estaba defendiendo a la industria saladeril nacional.

Y aunque protestaran los dueños del café y el azúcar, su protesta tenía límites que ellos conocían perfectamente bien. De no gravarse los bienes de consumo, se gravarían las tierras. La opción; para el propietario de un ingenio, fue un simple problema de lógica. Era preferible que sus trabajadores pagaran más caro el sustento, —también podían, al fin, comer menos—, a que él abonara al prestamista británico a través del mecanismo fiscal.

Como la presión riograndense aumentó a partir de 1900, al salir sus saladeros del marasmo, y la deuda pública crecía día a día, la solución fue la drástica elevación de los derechos aduaneros al tasajo uruguayo y argentino.

El siguiente cuadro lo demuestra. El saladerista oriental que lo realizó, redujo a papel y sobre la base de los respectivos cambios con la plaza de Londres, los porcentajes del derecho que la Aduana brasileña cobraba en oro. (105)

Años	*Por cada kilo de tasajo, en reis papel*	*Por cada animal en pesos oro*
1895	60	1.25
1896	84	1.48
1897	120	2.03
1898	100	1.30
1899	114	1.65
1900	172	2.35
1901	160	3.65
1902	160	3.78
1903	160	3.66
1904	184	4.35

De acuerdo a estas cifras, aún cuando el aumento del impuesto es casi constante, surgen dos períodos netamente diferenciados: de 1895 a 1899, cuando la industria saladeril riograndense mermó su faena por la crisis ganadera de la Provincia, el derecho avanzó desde $ 1.25 a $ 1.65 por cabeza, con un promedio anual de $1.55. Considerando que las novilladas de la época rendían 90 kilos de tasajo por cabeza, el impuesto gravó el kilo de tasajo en $ 0,016. Como el precio promedio del kilo entre 1897 y 1899 fue de $ 0,117, el impuesto representó el 13,6% del precio de venta del saladerista al mayorista brasileño.

En una segunda etapa, de 1900 a 1904, el derecho subió de $ 2.35 a $ 4.35 por cabeza, con un promedio anual de $ 3.56. De esta manera, el impuesto gravó el kilo de tasajo en $ 0,039. Como la cotización del tasajo descendió en estos años a un nivel de $ 0,0914 por kilo, el impuesto representó el 43,6% del precio de venta del saladerista al mayorista. Experimentó un crecimiento del 129%. Pero los promedios ocultan, a veces, realidades

más graves. En el año 1904, el impuesto representó el 52% del precio de venta. (*)

Para los saladeristas orientales, como se acaba de comprobar, el problema era ya el de la lucha por la supervivencia, pues el precio del producto tenía un límite infranqueable: la mísera condición de sus principales consumidores, las clases populares brasileñas. Nuestros industriales se hallaron ante un dilema de hierro: aumentaban la cotización para compensar el impuesto, visto lo cual el consumo disminuía y triunfaba Río Grande del Sur; o adecuaban el precio al impuesto, bajándolo. Pero también en este caso existía un límite al que por estos años se acercaban peligrosamente: el costo del ganado en el Uruguay. El creciente mestizaje y la elevación del valor de la tierra valorizaban los novillos. Los estancieros ya habían iniciado gestiones en 1902 para establecer el primer frigorífico, un establecimiento que pagaría como se debía sus haciendas mejoradas.

Esta situación —a corto o largo plazo— llevaría a la crisis final del tasajo oriental.

* * *

Para hacer la vida todavía más difícil al saladerista uruguayo, las clases medias y altas del Brasil, que por hábito también consumían tasajo, lo estaban abandonando al poder obtener ahora carnes frescas.

Lo que manifestó el diputado Smith en la Cámara de Representantes del Uruguay en 1902, seguía siendo cierto, pero cada vez más circunscripto a las clases populares de los países tropicales: "*Ni el frigorífico ni la conservación en latas, ni la exportación del ganado en pie, podrán primar sobre aquel producto de colonial invención, cuando se trate de abastecer de carnes a países situados dentro de la zona tórrida y cuyas poblaciones no se hallen dotadas de los más adelantados medios de refrigeración, ni aún asimismo, podrá ser totalmente eliminado de la alimentación de las clases pobres de aquellas regiones... Los que han viajado por los países que limitan los trópicos, dándose cuenta personalmente de los insoportables calores que en ellos se padece, especialmente en verano, habrán notado la facilidad y la rapidez con que se descomponen la carne y las conservas, apenas abiertos sus envases. Yo he presenciado la muerte de una res perfectamente sana y descansada, cuyas carnes entraron en descomposición treinta minutos después de faenado el animal... En la guerra de Cuba, el gobierno de Estados Unidos hizo uso del*

(*) Para castigar la producción oriental, el Brasil no sólo utilizó el arma fiscal. En 1902 se pretendió extender a nuestra República trabas de origen sanitario que estaba sufriendo la República Argentina. A pretexto de una posible extensión de la peste bubónica a los puertos orientales, las autoridades brasileñas exigieron que el tasajo no fuera enfardelado con arpillera sino atado con alambres. Ello provocaba suciedad y destrozos en el artículo. La medida fue pronto derogada ante la vehemente protesta oriental (106). Con posterioridad, el Brasil utilizó tarifas preferenciales de transporte en su nueva flota del Lloyd Brasilero. "Así, mientras el charque procedente de los saladeros de Río Grande, que es cargado de tránsito por el Puerto de Montevideo, abona $ 21 la tonelada por el flete hasta Pernambuco, el tasajo uruguayo tiene que pagar $ 27 por igual unidad. Quiere decir que la producción... uruguaya soporta, frente a la brasilera, un nuevo recargo exclusivamente por flete marítimo que no es inferior al 25 %..." (107)

sistema Appelt para proveer de carne a sus soldados... La caja, apenas abierta, había que consumirla totalmente o arrojar el sobrante si así no se hacía. El tasajo... es, por su resistencia a los calores y por el poco cuidado necesario para su conservación, insustituible en los países tropicales, a lo menos para el pueblo menos favorecido". (108)

En las ciudades prósperas del Brasil, la situación era más fluída. En Río de Janeiro, desde 1885 por lo menos, se recibían periódicamente, además de las malas carnes de Matto Grosso o Goyaz, las buenas novilladas bonaerenses embarcadas en pie. (109) El cuerpo médico del Brasil, el primero que buenas razones poseía para advertir estas modificaciones lentas del gusto que mucho tenían de sociales, ya por el novecientos comenzó a considerar *"al tasajo como alimento malsano y lo condena"*, (110) y hasta en *"Bahía, Pernambuco y Manaos, reclaman también la existencia de las carnes verdes; están hartos de comer carne seca. En Manaos prefieren ya las carnes frescas de las tortugas del Amazonas y ríos tributarios a los aprovisionamientos de tasajo"*. (111)

Tardarían años en extenderse a las capas populares estos "gustos". Todo dependía de que una modificación técnica ya existente, el frigorífico, encontrara respuesta oportuna en la elevación del nivel de vida en el Brasil. Por ahora, los que podían, manifestaban una natural preferencia por las carnes frescas. Fue otro llamado de atención para el saladerista oriental.(*)

(*) De que los saladeristas ponían en juego su existencia al tratar con el mercado brasileño, tenemos prueba irrefutable en los sucesos de 1902. El 14 de enero, un telegrama del exterior publicado por la prensa montevideana, dio cuenta del nuevo criterio vigente en Río de Janeiro, por el cual se clasificaba al tasajo, de "conserva", sujeto a 100 reis por kilo como "impuesto de consumo", además de los habituales 160 que ya se abonaban en concepto de derechos de Aduana. (112). Al día siguiente, toda la prensa oriental reaccionó con vehemencia, considerando que estábamos frente a un nuevo golpe de la competencia riograndense. El Ministro de Hacienda, Diego Pons, destacado miembro de la Asociación Rural, conferenció sobre la situación con el Presidente, J. L. Cuestas, decidiéndose pedir datos a nuestra Legación en Río y al Director de Aduanas sobre nuestro comercio con el Brasil, forma velada de revelar la intención de responder mediante una guerra de tarifas. (113) El día 17 el Presidente citó a los Ministros para celebrar un acuerdo sobre el tema. Por los antecedentes obtenidos se evidenció ser erróneo el concepto de que el impuesto tenía un objeto de protección a la industria riograndense, por cuanto el tasajo de esa procedencia estaba igualmente recargado. Las autoridades resolvieron gestionar de sus similares brasileñas la suspensión del cobro del impuesto interno o de consumo (114). El 19, el Gobierno advirtió, aliviado, que buena parte del conflicto se debía a un error interpretativo de la aduana fluminense, ya que el derecho consistía en 25 y no en 100 reis. A pesar de ello, como la suma tenía entidad, se dieron instrucciones a nuestra Legación para obtener la abolición, y el Ministro de Hacienda convocó primero a una reunión de saladeristas, y luego a otra de ganaderos, a celebrarse esta última en los salones de la Asociación Rural. (115).

En el ínterin, los 3 saladeros más importantes de Paysandú habían suspendido la faena ante la noticia. (116).

A mediados de febrero la situación tendió a aclararse. La Aduana brasileña modificó su criterio, los saladeros reanudaron la zafra, y los estancieros respiraron. En mayo se supo que la Comisión de Presupuesto del Senado brasileño había informado favorablemente sobre la supresión del impuesto al consumo (117) y en agosto se sancionó la ley aboliendo dicha traba (118).

La minuciosidad con que la prensa informó del episodio fue un reflejo del pánico que se apoderó de estancieros, saladeristas y Gobierno Oriental... y de nuestra dependencia económica del mercado brasileño.

C) *Los saladeristas orientales a la búsqueda de soluciones*

Como para los saladeristas el mercado brasileño era el principal, ya que absorbía del 70 al 80% del tasajo elaborado, su preocupación ante la competencia riograndense y la todavía más peligrosa habilidad fiscal del gobierno carioca, los obligó a buscar una salida inmediata a la crisis. (119)

En 1903 y 1904, el diario "El Siglo" realizó una campaña a fin de que el Gobierno Oriental negociara con el Brasil un nuevo Tratado de Comercio. Se recogió el punto de vista del gremio saladeril, pues la finalidad última debía ser la rebaja de los derechos al tasajo, mediante ciertas compensaciones que el Uruguay otorgaría. (120)

A fines de 1903, el flamante Ministro de Hacienda en el primer gobierno de José Batlle y Ordóñez, Martín C. Martínez, recibió una comisión compuesta por Carlos Peixoto, Antonio Cardozo y Martín Lasala, en representación de la Cámara de Comercio, y una delegación del Centro de Saladeristas, formada por Pedro Denis, Eugenio Legrand y Ernesto Piñeyrúa, los que coincidieron en demandar al Gobierno gestionase ante el Brasil y Cuba franquicias para el tasajo mediante algunas concesiones de nuestra parte. (121)

Los saladeristas buscaron alianzas entre los grupos sociales económicamente poderosos e influyentes. La presencia de la Cámara de Comercio revela que obtuvieron el apoyo del alto comercio importador. Era natural. Las compensaciones ofrecidas al Brasil y Cuba no podían ser otras que las desgravación por la Aduana oriental del azúcar, el café y los alcoholes, artículos de gran demanda y fundamentales en la actividad del grupo mercantil aludido. (*)

También era lógico el apoyo de los hacendados. La crisis del tasajo significaba el menor precio por sus haciendas. Arturo Prats, en conferencia leída en los salones de la Asociación Rural a fines de 1904, lanzó un auténtico manifiesto anti-proteccionista favorable al entendimiento con el Brasil: "...*creo*...

(*) Es sintomático que la orientación proteccionista del primer gobierno de Batlle y Ordóñez, —muy tímida por cierto— al intentar favorecer ingenios nacionales, chocara de inmediato con las más fuertes casas importadoras de Montevideo Estas presentaron un escrito ante la Cámara de Representantes oponiéndose a cualquier nuevo gravamen sobre el azúcar que se importaba de Cuba y Brasil. Fue firmado, entre otras empresas, por: Taranco y Ca, Carrau y Ca, Comas, Brunet y Ca, Macció y Sosa Díaz, Pedro Ferrés, Francisco Vilaró y Ca, Peixoto Morales y Ca, Staudt y Ca, E. Danrée, etc. Debemos advertir que entre los importadores de azúcar figuraba el saladerista Pedro Ferrés. En este caso, el negocio a dos puntas —tasajo oriental al Brasil, azúcar cubana o brasileña al Uruguay— admitía, por lo menos, la coherencia ideológica: debía defender tesis librecambistas. La petición a la Cámara fue redactado por el Dr. Juan Andrés Ramírez. (122) Este joven y ya destacado abogado, era a la vez director del diario "El Siglo". En marzo de 1902, Eduardo Acevedo, después de estar once años al frente de dicho periódico (123) se retiró, y en los primeros días de abril Juan Andrés Ramírez lo sustituyó (124), continuando al frente de dicho periódico hasta enero de 1904. (125). Luego de unos años, volvió a él. Juan Andrés Ramírez conservó el tono del periódico que siguió siendo, bajo sus directivas, el portavoz de todos los intereses conservadores de la nación, (clase alta rural, comercio importador, saladeristas), como lo había sido bajo la dirección de Eduardo Acevedo desde 1890. El apoyo que el diario brindó a la posición de los saladeristas e importadores fue permanente, así como también lo fue su oposición a las medidas económicas proteccionistas o laborales que con tibieza anunció Batlle durante su primera presidencia (1903-1907).

que es indispensable sacrificar simpatías y resignarse por mucho tiempo, con la condición de productores coloniales, que es la condición real y verdadera que la naturaleza, en su reparto, se ha servido acordarnos. Y no por esto debemos sentirnos agraviados. Ya evolucionaremos. Sin salir de la ganadería, la agricultura y sus infinitas industrias derivadas, largo es aún el camino que conduce a la montaña..."

"Muchas veces he oído hablar, entre nosotros, del proteccionismo, y decantar las ventajas de este sistema económico. A muchas gentes les he oído decir, con manera enfáticas somos proteccionistas. Y, ¿proteccionistas de qué?, podríamos preguntarles a esos caballeros, poniéndoles delante de los ojos, nuestros absurdos derechos a la exportación de productos derivados de la ganadería y la agricultura, ¿proteccionistas de qué?, cuando aparece palpable el abandono en que se deja a las principales fuentes de la riqueza nacional, a las más nacionales de nuestras industrias, a las que tienen más arraigo y ningún elemento extranjero solicitan para su elaboración".

"Es que, mismo simpatizando con el proteccionismo, no es posible aceptar juiciosamente como bueno, un proteccionismo que se empeña en crear industrias nacionales a fuerza de tarifas aduaneras; industrias en general exóticas, cuyos productos resultando malos y caros, han de pesar sobre las espaldas doloridas del pueblo; un proteccionismo en fin, que desampara las grandes industrias locales y permite que sus productos, saliendo de nuestros puertos sensiblemente tiroteados por los impuestos de exportación... vayan a recibir el tiro de gracia, mortal, en los mercados extranjeros...". (126)

Resignarnos a nuestra condición de "productores coloniales", confiando en la "división internacional del trabajo", era un principio del más puro liberalismo que hubiera agradado a los teóricos de Manchester. No fue una posición aislada dentro del gremio rural. El prominente miembro de la directiva de la Asociación y distinguido criador, Carlos A. Arocena, coincidió en el mismo año 1904 con estos conceptos. Todo debía intentarse con tal de firmar un convenio comercial ventajoso con el Brasil. (127)

A pesar de que estas fuerzas eran muy poderosas en el Uruguay, la idea de lograr un acuerdo con el Brasil era utópica, aún si se hubiera contado con la posición favorable del Gobierno Oriental, que no era el caso. El Presidente Batlle y Ordóñez, —heredero de una ya vieja tradición nacionalista e industrialista que tuvo sus puntos altos en 1875 y 1888—, no parecía dispuesto a desgravar ningún artículo que pudiera producirse dentro de la República, incluso como semi-manufactura. Pero el obstáculo fundamental era el Brasil y su relación económica con el Uruguay. Nosotros no teníamos nada importante que ofrecer al Brasil (o Cuba). Nuestro mercado interno era demasiado reducido para ser tenido en cuenta. Los productores de azúcar no contaban con la República Oriental. Fue Martín C. Martínez quien en la Cámara de Representantes de 1905, con brillantez conceptual, rasgó el velo: *"...somos un país de 1 millón de habitantes a tratar con un país de 20 millones. Le compramos por millón y medio de pesos y le vendemos por 7½ millones, y todavía esos 7½ millones son indispensables para la salida de hasta 18 millones de los demás subproductos de saladero, porque si no se vende el charque, no hay como vender los cueros, sebo, etc. Calcúlese, pues, esta diferencia de intereses. De una parte un país que aspira a vender a otro que tiene 20 millones de habitantes, y que sólo ofrece la salida que puede dar el consumo*

de un millón. Se concibe... que el Brasil se devane por obtener un tratado de comercio con los Estados Unidos que le compran 100 millones de kilos de café, pero no se concibe que tenga el mismo apuro para tratar con la República Oriental que no le consumo sino 1 millón de kilos... Además, el Brasil, por la naturaleza de las cosas, tiene una situación dominante. Está visto que nos pone en apuro con los derechos que establece sobre el charque. Políticamente nos hemos independizado desde hace mucho tiempo, pero económicamente tenemos cierta subordinación, desde que se da esta situación especial de un país que no tiene sino una gran industria, la ganadería, que no produce con la ganadería sino un único artículo, el tasajo, y que para venderlo no tiene casi sino un único mercado, el Brasil. Se explica bien que quien tiene esa situación dominante, no esté... dispuesto a celebrar tratados de comercio favorables...". (128) (*)

* * *

Por supuesto que, además de forzar las ventas en el mercado cubano, como en seguida analizaremos, la crisis de nuestro tasajo en el Brasil, llevó a los saladeristas a reiniciar el viejo esfuerzo del país criollo por encontrar nuevos mercados al tasajo fuera de los dos tradicionales.

Ya en 1899, el avisado saladerista Carlos Anaya intentó vender el producto al ejército británico que combatía en Africa del Sur a los boers, pero fracasó. (130)

Producida la crisis, los saladeristas platenses se movilizaron de inmediato. En 1901, envíos experimentales a Italia no dieron resultado ante el elevado derecho aduanero que pagaban las carnes saladas. (131) En Buenos Aires, aprovecharon la presencia de políticos peninsulares para interesarlos en el negocio, siendo más realista en esta oportunidad la propuesta, pues se pensó en la colonia italiana de Eritrea, que por clima, población, —y miseria—, podía

(*) Incluso era dudoso que el Brasil se decidiera a negociar con un país que, durante los años 1901-1904 sobre todo, vivía pendiente de rumores políticos y revoluciones. Inestabilidad que las informaciones sobre el Uruguay que se tenían en el Brasil —casi todas a través de fuente argentina— se encargaban sospechosamente de acentuar. Lo mencionó un corresponsal de "El Siglo" en 1902, poniendo de relieve un hecho que tiene más significación que la aquí acordada, pues demuestra la dependencia dentro de la dependencia. En este caso, el estar determinada la "imagen externa" del Uruguay por las informaciones provenientes de un país, también él, "colonial". Dijo el articulista: **"He leído en El Siglo... una muy oportuna indicación al señor Director de Correos y Telégrafos para que rebaje las excesivas tarifas telegráficas que rigen en el servicio para el Brasil, también con el fin de que la prensa fluminense abandone el viejo sistema de admitir las informaciones uruguayas que trasmiten los corresponsales porteños y reciba dichos informes directamente de Montevideo. Esta última consideración no tiene levante: ella se relaciona íntimamente con el buen nombre de la República Oriental, y, por ende, con sus transacciones comerciales, que quedan hondamente perjudicadas por los despachos espeluznantes enviados diariamente de Buenos Aires acerca de los asuntos uruguayos. Debido a semejante servicio, en Río vivimos en la convicción de que ese país se halla sobre un volcán, siendo inevitables el motín, la anarquía y el caos. Con tales perspectivas... ¿cómo puede el gobierno brasilero tomar a lo serio cualquier gestión que intente el Dr. Susviela Guarch [nuestro agente diplomático en Río de Janeiro] en representación de una cancillería que no se sabe cuantas semanas o días de vida tiene delante de sí?"**

asimilarse al Brasil. Pero, se argumentó desde las columnas de "El Siglo" con buen sentido, (e ironía inconsciente tal vez), que: *"La principal dificultad que ofrece el tasajo para las conquistas de nuevos mercados es el de no saber como se prepara, para convertirlo en un alimento, no sólo sano y fuerte, sino sustancioso y agradable a cualquier paladar. En el Brasil, en casas y hoteles, le presentan a usted, 4 ó 5 platos distintos, excelentes, que se saborean sin creer que el elemento principal de todos ellos sea la carne salada. A nadie se le ocurre hacer un puchero de charque, como por ignorancia ha sucedido en ensayos en Italia y España, hallándose naturalmente correoso e insípido al tasajo..."*. (132)

De lo que se deducía que, junto con el tasajo, debían ir las recetas, cuando no cocineros especializados. Aunque la exportación de tan diversos rubros escapase a las posibilidades del país, no crea el lector que alguien no la imaginó. Para el período posterior (1905-1913) daremos prueba de ello.

En 1902, el Cónsul de Suecia y Noruega en el Uruguay convocó a los saladeristas montevideanos a una reunión en el Ministerio de Relaciones Exteriores. Les informó de la situación alimenticia escandinava, con un consumo anual de 5.000 toneladas de carne, expuesto a las maniobras del "gran trust en Estados Unidos", y por ello mismo deseoso de hallar un sustituto barato y de calidad. Los saladeristas, entusiastas, manifestaron su disposición a realizar envios experimentales. (133). Pero los suecos dudaron de las virtudes del "charque".

El resultado final de esta búsqueda de nuevos mercados fue desalentador. Sólo España incrementó sensiblemente sus compras, y el joven comerciante Marcelino Allende pudo anunciar en 1902 que:" *Las últimas noticias de España anuncian que el consumo de nuestras carnes se ha extentido ya a Castilla, donde los segadores en la época de la cosecha, las han preferido al bacalado, encontrándolas de mayor alimentación y de sabor muy agradable. El único inconveniente... es el derecho de importación..."* (134).

Pero aún en este caso, lo exportado era irrisorio frente al volumen de la producción oriental. Las siguientes cifras prueban el fracaso de todos estos ensayos, por motivos que más de una vez hemos expuesto en los tomos anteriores. Mientras en el período 1886-1894, Brasil, Cuba y Argentina, (esta última nación reexportadora hacia las dos primeras), absorbieron el 84 % del tasajo, en 1895-1904 el porcentaje se elevó a 95. Los dos mercados no tradicionales que algo consumían, lo hacían en proporciones ínfimas. España aumentó sus compras desde un 0,37 % del total de lo exportado en el período 1886-1894, a un 0,64 % en este decenio. Gran Bretaña también lo hizo: 1886-1894: 1,7 % del total; 1895-1901: 1,2 %; 1902-1904: 3,3 %. Este relativo ensanche de las compras inglesas no debe inducirnos a error. Luego de 1904 fue imposible aumentar las ventas.

3. El mercado cubano y la influencia estadounidense

A) *El período crítico: 1895-1901*

El mercado antillano, aunque secundario, siempre había tenido importancia para el tasajo uruguayo. En primer lugar, porque a él se destinaban las novilladas más flacas, dadas las características del consumo, y en ese sen-

tido era la única salida para los peores ganados del país. En segundo lugar, su preferencia marcada por un tipo determinado de carnes, —las postas—, lo convertía, a menudo, en el complemento del brasileño que prefería la otra clase: las mantas.

La evolución de las compras cubanas de tasajo oriental fue un fiel reflejo de las vicisitudes económicas y políticas que ofrece la historia de la isla en su crucial novecientos.

Para satisfacción de los saladeristas platenses, la crisis cubana, (1895-1901), coincidió con el apogeo de las compras brasileñas. Al iniciarse la guerra por la independencia contra España, en 1895, Cuba producía en sus 367 ingenios, de 850.000 a 1 millón de toneladas de azúcar. La zafra determinaba el nivel de vida de sus clases populares y, por consiguiente, el consumo de tasajo. La guerra asestó un duro golpe a los cañaverales. Los ingenios se redujeron en sus dos terceras partes, y la zafra de 1898 fue estimada en 400.000 toneladas. (135) La destrucción de cañaverales e ingenios fue precisamente uno de los motivos que condujo al Gobierno de los Estados Unidos a intervenir en el conflicto ya que buena parte de las tierras, los ferrocarriles y los principales ingenios, eran de propiedad norteamericana.

Los efectos sobre el consumo de tasajo fueron inmediatos. Las correspondencia desde La Habana publicada por la prensa montevideana anotó un notable descenso de las ventas. (136) Mientras el Uruguay exportó un promedio de 2.300.000 kilos entre 1894 y 1895, en 1896 la cifra descendió a 81.000, y aunque hubo cierta recuperación en 1897 y 1898, el promedio del trienio fue inferior en un 50 % a los guarismos ya bajos de 1894-1895. (137) Las cifras relativas al consumo del artículo en la Isla son igualmente demostrativas. El promedio anual del bienio 1894-1895 fue de 18 millones de kilos; de 1896 a 1898 descendió a 7,5 millones, o sea cerca del 60 %. (138) Eduardo Acevedo lo advirtió ya en 1895: "*La Habana recibía normalmente con procedencia del Río de la Plata alrededor de 2 millones de kgs. de carnes saladas por mes. Hoy los embarques hállanse reducidos justamente a la mitad por efecto de la guerra, inseguridad de los precios y retraimiento de los exportadores de aquí.*" (139) (*)

* * *

Al resolver los Estados Unidos intervenir en el conflicto cubano-español en abril de 1898, la guerra se hizo internacional, finalizando con el Tratado de París del 10 de diciembre del mismo año, que selló la amarga derrota española. Además de lograr la hegemonía absoluta en las Filipinas y Puerto Rico, los Estados Unidos mantuvieron bajo su tutela política y militar a Cuba hasta 1901. Con posterioridad, la Isla pasó a gozar de una independencia que mucho tenía de nominal.

(*) "La Nación", de Montevideo, publicó alborozada en mayo de 1896, la noticia de que el Jefe del Estado Mayor del ejército español en lucha contra los insurgentes, había dictado el mes de abril una orden del día por la cual se sustituía en la ración de los soldados combatientes el tocino por el tasajo. Ello a causa de una petición de fuertes comerciantes de La Habana importadores del artículo platino. Este grupo, para lograr la prebenda oficial, llegó a donar 10.000 kilos al ejército colonialista. (140). El optimismo, como las anteriores cifras lo demuestran, se reveló falso. Los soldados no eran tan buenos consumidores como el pueblo cubano.

De 1899 a 1901, a la guerra sucedió la ocupación estadounidense que el naciente imperialismo proclamaba temporal, A pesar de ello, influyentes fuerzas económicas norteamericanas no ocultaron sus esperanzas de que fuese definitiva. Así lo esperaba, al menos, William J. Buchanan, ex-Ministro de los Estados Unidos en la Argentina, cuando declaró: *"En Cuba, el elemento agitador y revolucionario está compuesto por negros, mulatos y pocos blancos, que son fácilmente manejados por los hombres influyentes de los partidos políticos. La industria, el comercio y las finanzas, están, en sus 4/5 partes en manos de los españoles residentes en la isla, y estos son anexionistas a los Estados Unidos porque esto conviene más a sus intereses. Ud. sabe que el azúcar cubano no tiene más mercado que el norteamericano y como este no rebajará sus tarifas aduaneras por mucho tiempo al menos, no sería extraño que el movimiento anexionista se acentuase y se llevase a cabo pronto"*

Y como el diplomático no se caracterizaba por el tacto precisamente, añadió:

"Lo mismo sucederá con el Canadá, también por cuestiones económicas." (141).

Aunque el representante norteamericano olvidaba que, además del "interés" de las clases altas, una nacionalidad también se determina por el interés y la dignidad de las clases populares, su apunte no dejaba de contener ciertos hechos exactos. La dependencia económica de Cuba era el primero, la ocupación militar de los Estados Unidos era el segundo.

El período de la ocupación estadounidense fue de dificultades para el tasajo oriental. La economía de la Isla no se había restablecido por entero. La potencia dominante, además, tenía sumo interés en ser ella la proveedora de alimentos, pues podía exportar ganado en pie, diversos tipos de carnes saladas, y carnes conservadas. El peligro fue detectado en 1898 por la prensa oriental:

"El radical cambio político que se ha operado en las Islas de Cuba y Puerto Rico, no puede dejar de preocuparnos por las consecuencias que, sin duda, traerá para nuestra exportación de carnes. En efecto, los Estados Unidos, productores de tasajo y de todas las preparaciones de carnes conocidas; grandes exportadores de ganado en pie; país colosalmente rico y emprendedor; sumamente próximo a las mencionadas islas y que se asegurará en ellas inmejorables tratados comerciales, acaparará aquellos mercados y va a ser imposible sostener la competencia... Si así sucede... el Uruguay sufrirá evidentes perjuicios...".(142)

Igual sospecha tuvieron las autoridades consulares del Uruguay en Cuba: *"...los interventores trabajan sin descanso por introducir otros alimentos que con el tiempo pueden suplir la falta de tasajo, siéndoles más que propicios los aranceles de aduana que favorecen grandemente la importación a este País de tocino y pescados, así como también las otras clases de carnes saladas como son el Beef y puerco, amén de las conservas de la procedencia de los Estados Unidos de Norteamérica."*(143)

El camino que siguió el gobierno "interventor" para desalojar las carnes platenses fue variado y rico en tretas de toda índole. Desde las elevadas tarifas aduaneras heredadas del viejo régimen colonial español contra las que no valieron las protestas del consumo (144), hasta el abuso con que se aplicaban cuarentenas a los barcos que cargaban tasajo rioplatense con el pretexto de las consabidas epidemias que aquí reinaban, todo se ensayó.(145)

Saladeristas, estancieros, y la prensa que hacía de portavoz, protestaron con vehemencia. La Revista de la Asociación Rural calificó estas medidas como un "obstruccionismo inexplicable y absurdo" e "ilegal". (146). "El Siglo" creyó que ellas eran "abusivas y arbitrarias," y su editorialista, Eduardo Acevedo, tituló su comentario muy sugestivamente: "Guerra al tasajo en Cuba". (147).

Una vez más, el joven ingeniero José Serrato dio el matiz exacto del problema con lucidez profética. Escribió en 1902: "*La influencia de Estados Unidos tiene que hacerse sentir. La disminución de la exportación de tasajo del Río de la Plata ha sido llenada en parte por la producción norteamericana... La libertad política de Cuba está consagrada; como lo estará la conquista y dominio pacífico del mercado cubano. Esa es la política colonizadora de la raza sajona.*" (148).

Sin embargo en este caso del tasajo la política de los Estados Unidos se enfrentaba con múltiples dificultades. Hábito, baratura y necesidades se combinaban para beneficio del tasajo, y la corriente comercial, que se arrastraba desde la época lejana en que todavía nos denominábamos Banda Oriental, no pudo ser interrumpida.(*)

B) *El auge del tasajo oriental luego de 1902.*

Mientras en el período de la ocupación norteamericana, (1899-1901), el promedio anual de la exportación oriental fue de 4,5 millones de kilos, en 1902 la cifra se mantuvo, pero en 1903 se llegó a algo más que duplicarla, (10,5 millones), y el ascenso continuó en 1904 (12,5 millones). La recuperación tenía multiples motivaciones.

En primer lugar, retirado el interventor, las trabas artificiales, —no las aduaneras—, desaparecieron. Por lo demás, la competencia norteamericana tenía límites que se recortaban cada vez más con el paso del tiempo. El crecimiento demográfico, (13 millones de 1890 a 1900), y el industrial, no se acompasaban con el ganadero en la Unión. El stock de vacunos descendió de 52 millones en 1890 a 43 millones en 1899. (150). Los Estados Unidos, como la Gran Bretaña imperial, pronto deberían importar carne. El producto, enviado a Cuba resultaba cada vez de mayor costo y calidad; no podía competir con el barato tasajo.

(*) Diferente fue el caso de Puerto Rico. Allí los Estados Unidos actuaron sin hipocresía, y la pequeña isla permaneció bajo un estatuto colonial. El tasajo oriental casi desapareció. Un nostálgico habitante de San Juan, escribió en 1902: "Ha llegado un barco de vela española con tasajo procedente de Montevideo. Este hecho, que era frecuente en tiempo de la dominación española, es completamente inusitado bajo la actual dominación americana, pues el exclusivismo yanki ha cerrado estos puertos a todos los pabellones, y desde que se enarboló aquí la bandera de las franjas y estrellas no se ha comido más tasajo que el que, de vez en cuando, llega por vía Liverpool. Todo el mundo consideraba aquí que el tasajo se había transformado en artículo de lujo... La venta reciente ha venido a sacarlos del error en que estaban y a demostrar que, a pesar de los aranceles verdaderamente prohibitivos que rigen, el tasajo oriental puede aún competir con el bacalao de la peor calidad posible que exportan los estados del norte de la Unión, con ventaja notable para el público consumidor que, a despecho de los esfuerzos que hacen en contrario 'sus queridos hermanos del norte', pueden aún comer algo más nutritivo que el infame bacalao de Portland." (149).

En segundo lugar, la situación de la Isla fue próspera. Luego de pasados los efectos de la guerra y la crisis mundial de 1901, la economía se recuperó, y las zafras azucareras, —hecho determinante en Cuba, como el café en Brasil—, aumentaron en volumen y en cotización internacional. Ya en 1901-1902 la producción se estimó en 850.000 toneladas, como en los buenos años. A partir de allí aumentó sin cesar hasta alcanzar 1.250.000 toneladas en 1904-1905. Comentó un español residente:"*¿Y sabéis lo que significa una zafra de 1.250.000 toneladas a 8 reales? Pues representa para Cuba un ingreso de 700 millones de pesetas, y calculando el precio de costo a 3 ½ reales moneda americana, una ganancia líquida de pesetas 393.750.000. Excuso deciros que este año salen de trampas y ganan dinero fabricantes y agricultores.*" (151).

Por último, Cuba no podía hacer lo que el Brasil, desarrollar una industria saladeril propia. En primer lugar, el cañaveral, en su pequeño territorio, desplazó casi totalmente a la ganadería. El monocultivo que imponía la dependencia, se acentuó más y más. En 1868 se estimó la riqueza pecuaria de la Isla en 5 millones de vacunos. En 1894, en 2,5 millones. En 1905, en 1,7 millones [152]. El crecimiento de los cañaverales tenía su contrapartida negativa.(*)

Y el tasajo, como anotáramos era un hábito alimenticio con tradición ya más que centenaria en la Gran Antilla. Su baratura lo ponía al alcance de las clases populares, cosa que no acontecía con las conservas americanas o la carne fresca de su escaso ganado. [155]. Era muy grande la fuerza de la costumbre cuando se nutría en razones económicas. Se relató en 1901 "*Los jornaleros cubanos de ingenios y centros tabacaleros, preparan su tasajo de una manera muy sencilla, pero muy adecuada a su paladar, al punto de que se produce este hecho, que a nosotros nos parecería absurdo: el trabajador cubano prefiere siempre el charque a la carne fresca, y los patrones sólo cuando no hay ta-*

(*) Aunque en Cuba la ganadería se hubiese desarrollado, existían dificultades técnicas casi insuperables para fabricar tasajo. Explicó los motivos nuestro diligente Cónsul General en La Habana, Rafael J. Fosalba, en conferencia dictada en la Asociación Rural en el año 1910: "**Es fuera de toda duda que en Cuba no se puede preparar tasajo, en primer lugar, por dicha escasez de ganado y la dificultad de importarlo en pie, y después, porque es universalmente admitido el principio científico de que la zona tórrida no es propicia al fomento de las ganaderías bovina y ovina, debido a que la carne contiene como una sexta parte más de agua que en la zona templada... Además se oponen las condiciones climáticas de Cuba, donde la temperatura media anual es de casi 26 grados, y es excesiva la humedad atmosférica, y tensión del vapor. Por ese motivo, antes de producirse la desecación de la carne salada, se corrompe inevitablemente.**" (153). Hecho que Pedro Seoane aclaró con posterioridad: "**...encontrándose Cuba en el hemisferio opuesto a nuestro territorio, y siendo el tasajo de verano y primavera, el de mejor calidad y casi el único que allí se consume, tenemos por lo tanto, que el importado llega a la Gran Antilla precisamente durante el período de las zafras del azúcar y el tabaco, que es cuando hay mayor consumo del producto y cuando mayores ventajas puede reportar, factores éstos que Cuba no puede con su producto nacional en manera alguna contemplar, dado que siendo la época más favorable para el desarrollo de la industria saladeril en esa Isla, a mediados de cada año, resultaría que el tasajo se tendría que preparar allí con una anticipación de 5 a 6 meses a la fecha de mayor demanda, período éste que jamás podría resistir, sin alterarse, el producto de origen nacional**"(154).

sajo consiguen hacerle aceptar mitad charque y mitad carne; pero cuando llegan las zafras tienen que darle toda la ración de tasajo." (156).

El resultado de esta combinación de factores positivos fue el aumento del consumo. Situado en un promedio anual de 13 millones de kilos durante la ocupación imperialista, se elevó entre 1902 y 1904 a los 17 millones, o sea un 30 % de aumento. (157).

* * *

La traba fiscal resultó ser el único aspecto negativo en esta relación comercial del Uruguay.

Allí de nuevo se observa, como determinante de la política impositiva del Gobierno cubano, la presencia obsesiva de los Estados Unidos. Ellos estaban doblemente interesados en la elevación de derechos: por un lado presionaron a Cuba para que elevase el impuesto al tasajo y desgravara sus carnes conservadas y saladas; por otro, como los Estados Unidos eran el principal acreedor de la nueva República, deseaban rentas aduaneras elevadas para garantizarse el cobro de sus empréstitos.

En febrero de 1904 impusieron un Tratado de Comercio por el cual, a cambio de concesiones sobre el azúcar, Cuba rebajó los derechos a los artículos procedentes de la Unión y elevó en un 20 % los cobrados al tasajo. (158)

El impuesto, a pesar de que la situación era bien diferente de la brasileña, ya que en este caso no existía ninguna industria saladeril nacional que proteger, llegó a ser tan gravoso para el tasajo rioplatense como lo era en Brasil. La modificación de 1904 significó que cada animal faenado en nuestros saladeros abonaba al fisco cubano $ 4,58. (159). Estimando un rendimiento por cabeza de 90 kilos tasajo, y vendiéndose el kilo por el saladerista oriental al mayorista habananero en $ 0.10, el derecho ($ 0.05) significaba el 50 % del precio, porcentaje similar al que obtuvimos analizando la incidencia fiscal brasileña (52 %).

Capítulo IV
El Uruguay y el mercado mundial de carnes

1. El mercado mundial y los países proveedores

En este decenio las características que anotáramos en el tomo anterior sobre la demanda europea de carnes se acentuaron, incrementándose en forma notoria el consumo y las exigencias a los proveedores.

La Europa continental alzaba todavía sus barreras proteccionistas contra la producción de los países dependientes. Los "partidos agrarios", en pugna con la burguesía industrial y los consumidores, siguieron imponiendo su política. Parecía, sin embargo, que en algunas naciones se estaba llegando a una situación límite en que la resistencia de los terratenientes sería por fin vencida. El caso alemán es ilustrativo, y el comentario aparecido en 1906 en la Revista de la Asociación Rural, elocuente: "*Tiene un interés poco común la situación actual del comercio de carne en Alemania. Tan escasa y tan cara está la carne de buey y de carnero en ese país, que las clases trabajadoras presentan constantemente amargas quejas con respecto al costo del alimento..., y en algunos distritos ha llegado a provocar serios disturbios la negativa del gobierno a permitir la introducción de carne extranjera en condiciones razonables. Actualmente el gobierno está en manos del partido agrario, que lejos de atender el clamor popular, ha forjado nuevas leyes que entrarán en vigor el 1º de marzo próximo, y por las que se elevan en cerca de un 50 % los derechos de importación que gravan ciertos artículos de primera necesidad, como la carne, el trigo...*"

"*Los que estudian la situación de Alemania, emiten libremente la opinión de que la nueva tarifa no será aceptada por el pueblo sin una fuerte protesta. Alemania, en resumen, parece haber llegado a la misma situación en que se hallaba la Gran Bretaña antes del rechazo de las leyes sobre el grano: los intereses de los industriales y de los armadores están en abierta oposición con los de los propietarios de tierras. La importancia creciente del primer grupo, y la necesidad cada vez más grande en que está la población de buscar sus artículos de consumo en el exterior, (a causa de la insuficiencia del abasto que puede suministrar el país), hacen pensar que la caída de las actuales barreras proteccionistas, no será tal vez, que una cuestión de tiempo*".

La lucidez del periodista le permitió aquilatar otra consecuencia, directamente vinculada a la puja inter-imperial entre Alemania y Gran Bretaña: "*Desde el punto de vista británico es muy de desear quizá que el costo de la vida en Alemania se eleve cada vez más, a fin de que el precio más alto de*

la producción tienda a debilitar la competencia que hacen actualmente los artículos de la industria alemana en los mercados abiertos del mundo; pero desde el punto de vista de los productores de carne congelada de Australia, Nueva Zelandia y la República Argentina, es de esperar, naturalmente, que se abran cuanto antes para ellos nuevos mercados en esos países de Europa, donde el abasto nacional de carne no puede mantenerse a la par del crecimiento de la población, ni satisfacer el deseo de casi todos los obreros de obtener carne buena a un precio acomodado." (160).

La Sociedad Rural Argentina había dicho en 1887 que la alimentación abundante y barata podía ser "el pararrayos de la cuestión social europea". No había errado. Los disturbios obreros que se estaban produciendo en la Alemania de Guillermo II en 1905, eran una demostración ejemplar de la verdad del aserto. En Gran Bretaña, donde la revolución industrial tenía mayor antiguedad, y la lucha entre terratenientes y burgesía estaba hacía ya tiempo resuelta, el libre cambio seguía imperando. Los ingleses sabían muy bien lo que comentó el comisionado argentino en Liverpool en 1904: "*Uno de los problemas sociales de más alta importancia que mantiene en constante preocupación a los hombres de Estado de la vida Europea, es sin duda, el de la alimentación de las clases trabajadoras...*" (161).

Por eso fue Gran Bretaña, como en el período anterior, el gran mercado para las carnes de los países productores. En 1906 se calculó que ella sola absorbía el 85 % de la producción mundial de carnes congeladas y que, por lo tanto, el curso de los precios en el Reino Unido determinaba la cotización mundial del artículo (162).

Nada más natural, El crecimiento demográfico no era acompañado por el del stock pecuario, y el constante ascenso en el nivel de vida de las clases medias y del proletario sindicalizado se tradujo, —entre otros índices—, en un incremento del consumo medio anual de carne por persona. En 1882 se estimó en 47 kilos; en 1901, en 50, y en 1904, en 55 kilos. El ascenso en esos veintidos años era superior al 15 %. De los 47 kilos consumidos en 1882, 20 provenían del exterior, o sea el 45 %. En 1901, "*la Inglaterra con sus elementos propios, no podía hacer frente a esta urgente y creciente demanda.*" De los 55 consumidos, 25 provenían del exterior, proporción algo mayor a la anterior. Como sostuvo el articulista de nuestra Asociación Rural: "*estos datos san halagadores para los países productores*". (163). *

* * *

(*) Es interesante la proporción con que los diversos tipos de carne contribuían para formar en Gran Bretaña ese consumo medio anual por persona en 1904. La carne de vaca y ternera predominaba con casi el 45 %, la de cerdo (tocino, jamón, etc.), ocupaba el segundo puesto con el 30 % y la seguía muy de cerca la de oveja y cordero con el 25 % restante.

La importante proporción de carne ovina no deja de llamar la atención, pues su calidad y sabor, como se sabe, resultan inferiores —y más en aquella época— a la bovina. Un británico algo original, sin duda, dio una explicación muy curiosa de este importante papel desempeñado por la "carne de carnero" en la dieta nacional inglesa. Sostuvo que ello: "...**ha sido resultado de la cooperación de muchas causas independientes. La más notable de ellas es el método moderno de estudiar la historia y la literatura hebrea. De esta manera ha venido a descubrirse la preponderancia de la carne de carnero en la alimentación de los hebreos desde los tiempos más**

Para proveer de carne al mercado británico, las naciones exportadoras debían reunir una serie de requisitos, alguno de los cuales la nuestra poseía desde largo tiempo atrás mientras otros trataban de adquirirlos, aunque con su habitual parsimonia cuando se le exigía un cambio.

En primer lugar, un bajo costo de producción que facilitara la competencia con la carne británica y permitiera llegar a las amplias capas populares que no podían comer carne inglesa. Ese bajo costo dependía del valor de la tierra y diversos gastos del hacendado, entre los cuales el escaso salario era importante. En segundo lugar, abundancia del stock pecuario en relación a la población. Es decir, un mercado interno débil, que facilitara y hasta volviese vital la exportación. En tercer lugar, el producto podía ser de una calidad variable, pero siempre partiendo de un nivel mínimo, pues el público del Reino tenía sus exigencias, y el tasajo, por ejemplo, no era aceptado. Por último, también interesaba la ubicación geográfica de la región productora en relación a Gran Bretaña. El transporte cercano determinó que naciones que ofrecían productos de inferior calidad (las rioplatenses) pudieran competir ventajosamente con otras que los ofrecían superiores (Oceanía). Tampoco era lo mismo estar en el hemisferio sur que en el norte. Quienes tuvieran el raro privilegio de habitar el primero podían sostener con razón que: "*Una circunstancia favorable para la Argentina es la oposición de estaciones con el hemisferio septentrional, lo que permite que en la época de escasez y necesidad allá, invierno de ellos y verano nuestro, estemos habilitados para remitirles animales gordos, aprovechando así los buenos precios que tienen en el invierno las haciendas de consumo*". (165) *

Teniendo en cuenta estas condicionantes, la situación de los grandes proveedores que a partir de 1875 fueron entrando al mercado británico, (Estados Unidos, Australasia, Argentina, en ese orden), experimentó en este decenio algunas alteraciones que facilitaron la previsión, desde esta época, sobre cuáles iban a ser los cambios fundamentales del futuro. En simplista síntesis: se asistió a la gradual desaparición de los Estados Unidos, y al ascenso de las ventas por parte de Australia y el Río de la Plata.

Los Estados Unidos, en acelerado crecimiento industrial y demográfico, experimentaban una disminución de sus haciendas y la elevación de los costos de producción. (166)

remotos, preponderancia que explica, hasta cierto punto, la índole de su civilización y la persistencia de su raza".

Y aunque de la Inglaterra victoriana, tan lectora de la Biblia como poco practicante de sus aforismos, se pueden esperar muchas excentricidades, queremos creer que los motivos fundamentales fueron los señalados por este habitante de Gales luego de su incursión mística. Añadió: **"El temor de la tuberculosis y la pleuroneumonía en unos países, y el de la triquina en otros, ha contribuido a que varias clases sociales sustituyan otras carnes con la de carnero, sobre todo las clases sociales que se dejan impresionar demasiado por las deslumbradoras o espeluznantes relaciones que a diario hace la prensa sensacional. Por otra parte, el subido precio de la carne de vaca en estos últimos años, ha obligado a otras muchas clases sociales a sustituir dicha carne con el carnero..."** (164).

Era por cierto muy difícil resistir los consejos combinados de la Biblia, la gran prensa sensacionalista, y... el presupuesto familiar.

(*) No se debe olvidar, además, que no fue casual que la mayoría de las colonias y países dependientes estuviesen ubicados en regiones tropicales o templadas. Tenían por ello una producción distinta de la metropolitana y siempre complementaria, lo que las naciones industrializadas buscaron convertir en un destino permanente.

Esta era la tendencia que con alborozo celebraban en el Plata y Australia. En este decenio los Estados Unidos fueron todavía los principales proveedores de las carnes de más alta calidad y elevado precio. (167) De la importación que de vacunos en pie hizo el Reino Unido entre 1895 y 1905, el 70 % provenía de la Unión. Contaban, para lograr ese predominio, además de la notoria calidad del producto, con una eficiente técnica de transporte y la ventaja; derivada de su posición geográfica, pues la navegación desde sus puertos del Este hasta Londres no insumía más de 10 días. (*) Un argentino informó a la Sociedad Rural de su país, con mezcla de admiración y envidia: "*La gran república de los Estados Unidos de América dispone para su comercio internacional de ganado y carnes, de una flota de vapores mercantes y correos que por su capacidad, sus comodidades y su velocidad, no son superados por ninguna otra nación del mundo. Parecen palacios flotantes... Todos los buques han sido construídos especialmente para el objeto, hacen su recorrida en 10 días, término medio, y no obstante el crecido número de animales que transportan, no los traen nunca sobre las escotillas, disponen de amplio espacio para la limpieza, que no puede hacerse mejor, de excelente ventilación, de luz eléctrica, de reparos contra el calor de las máquinas y de grandes tanques para la distribución de agua fresca...*" (168)

No era ésta, como se observará más adelante, una ventaja desdeñable.

También dominaban el comercio de la carne tipo "chilled", es decir, enfriada, superior en gusto y principios nutritivos a la congelada. La elevada capacidad tecnológica de su industria frigorífica de Chicago hizo que este rubro fuera de su casi exclusivo monopolio hasta 1901.

Estos dos tipos de carnes, la fresca derivada de los animales en pie sacrificados luego en mataderos londinenses, y la enfriada, eran las de mejor calidad entre las que provenían del exterior y llegaban a cotizarse a precios similares a los que alcanzaba la carne producida por el "farmer" británico. (169)

Sin embargo, se advertían síntomas de estancamiento y hasta de declinación por las razones ya anotadas. Así, la exportación de vacunos en pie luego de 1898 se debilitó, y a partir de 1905 tendió a menguar en forma notoria, hasta que en 1910 había descendido a una tercera parte. En relación a los ovinos en pie, la evolución fue todavía más clara. En 1895 se exportaron 453.000, en 1900, 143.000 y en 1910 ninguno. (170)

Pero que el ganado norteamericano comenzara a escasear en Gran Bretaña no quería decir que los capitales estadounidenses dejaran de estar presentes allí. Todo lo contrario. Había sido muy grande la utilidad que las grandes corporaciones de Chicago obtuvieron con este comercio para que abandonaran sin más la plaza de Londres. Les había costado un esfuerzo de dinero e imaginación conquistarla y cuando la tuvieron, la retuvieron. En la época del capitalismo monopólico no podía estar ausente el "Beef Trust" de Chicago. Hacia 1902 fue por demás notorio para el consumidor y la prensa inglesa que los norteamericanos controlaban su gran mercado de Smithfield, donde se comercializaba el 75 % de la carne importada. Escribió un periodista londinense en ese año: "*Los conocedores del mercado de carne se sonríen al anuncio de*

(*) En ese año de 1904 en que se estimó la duración del viaje New York - Londres en 10 días, la travesía Buenos Aires - Londres se estimó en 25 ó 30 días, y la correspondiente a Australia - Londres, en el doble que desde Argentina. Desde este ángulo las ventajas estadounidenses eran obvias.

que los norteamericanos estén a punto de apoderarse de todo el mercado inglés. Dicen que eso equivale a anunciar la conquista de los Países Bajos por los holandeses, puesto que el mercado de Smithfield está ya bajo el absoluto control de las casas americanas. Los norteamericanos se apoderaron del mercado de una manera secreta y gradual..., y Chicago, mediante sus corresponsales en Londres, regula los precios de la carne de vaca en las mesas de Londres, Liverpool o Manchester."

"El mercado de Smithfield, el centro del comercio de carne al por mayor, consiste en unos 300 despachos y refrigeradores bajo la dirección de la comisión de mercados de la corporación municipal. El producto de esos despachos ha subido de 4.000 libras a 50.000 para cada uno según la posición. Hubo un tiempo, hace menos de 10 años, en que los norteamericanos no tenían ningún despacho. Entonces los norteamericanos vendían sus carnes por intermedio de expendedores ingleses en Smithfield, pagándoles al principio 2½ de comisión y después 2 %. Se ha calculado que pagaban en comisiones 100.000 libras anuales. Luego vino la invasión....., primero apareció la Compañía Swift, a la que siguieron rápidamente las otras. En casi todos los casos los norteamericanos adquirieron los arrendamientos de los expendedores... cuyos servicios utilizaban, pagando sumas variables, hasta un caso en que el precio de compra fue de 15.000 a 20.000 libras."

En consecuencia, era natural que la ley de la oferta y la demanda no rigiera ya en los precios para los carniceros ingleses: *"Los norteamericanos no fueron a Londres simplemente para ahorrarse la bagatela de 100.000 libras de comisión; fueron para hacer subir el precio de la carne y lo han conseguido hasta el punto de que el alza les produce 10 veces más de lo que tuvieron que gastar para hacerse dueños de la situación en el mercado."*

Los representantes de las firmas estadounidenses se reunían diariamente, y aunque no estaban ligados por ningún convenio escrito, determinaban los precios y las cantidades para el abasto del día siguiente en el mercado. (171) Aunque la libre empresa hubiera quedado malparada desde el punto de vista teórico, las utilidades bien valían una abdicación de principios.

El propio "Times" de Londres, —una especie de Reina Victoria embalsamada de la prensa británica—, despidió tufillos de herejía socialista en relación al Beef Trust, y comentó, también en el año crucial de 1902: *"Ultimamente ha estado de moda entre los economistas americanos la declaración de que el trust es una gran máquina de abaratamiento de la producción, y al mismo tiempo de mejoramiento de la calidad de los productos".*

Con su habitual flema, agregó: *"Es discutible. La provisión de carnes en los Estados Unidos está centralizada en manos del Beef Trust, formado por grandes casas consignatarias que tienen su asiento principal en Chicago. Media docena de estas firmas manejan ellas solas toda la provisión de carne de vaca, de puerco y de carnero para el pueblo americano; dirigen el comercio de ganado y de carnes desde que nace el animal hasta que se convierte en artículo de consumo... Propietarios de cabañas, criadores de ganados, peones de estancia, comisionistas, matarifes, carniceros vendedores al por menor, todo el mundo depende de este puñado de hombres ricos, con tal que estos hombres se combinen. El abril pasado se combinaron, y elevaron los precios de la carne en toda la Unión, con el resultado de que se produjeron disturbios en Nueva York y se extendió por todo el país el descontento... El Beef Trust hace invernar gran parte de su ganado en tierras del Estado, por las que no paga nada... Se sostiene que, mientras el sindicato encarece el precio de la carne*

para el consumidor americano, continúa vendiendo ésta a precios mucho más bajos en la Gran Bretaña... Las ramificaciones del Beef Trust son muy profundas. Está vinculado a todos los demás trust, y así se explica que la lucha entre el pueblo americano, encabezado por el Presidente, y los grandes sindicatos cuyo campeón típico es Beef Trust, sea seguida con intenso interés tanto dentro como fuera de la gran República..." (172)

Pero aunque la lucha de Teodoro Roosevelt contra las grandes corporaciones pareció despertar el viejo espíritu de cruzada del pueblo norteamericano en defensa de aquella civilización formada por medianos propietarios que había soñado un siglo atrás Jefferson, poco se hizo de práctico. Disueltos por la justicia, se rehacían de inmediato bajo formas jurídicas nuevas, que abogados imaginativos, —que también existían antes—, brindaban al gran capital.

Los consumidores estadounidenses y británicos fueron de los primeros en advertir los efectos de la trustificación. De 1896 a 1902, el precio de la libra de carne aumentó en Chicago y Smithfield un 90 %. (173)

La circunstancia de que todos estos artículos periodísticos se reprodujeran en el Uruguay, en sus diarios o en la Revista de la Asociación Rural, prueba que nuestros productores no dejaron pasar desapercibido un hecho que resultaba como una ominosa premonición.

En la Argentina nadie necesitaba ser vidente. Hemos señalado el año 1902 como crucial porque en esa fecha se produjo la primera inversión norteamericana en su industria de carnes. Primero compitieron con los frigoríficos británicos ya instalados, pero ya en 1911 se repartieron el mercado. En el ínterin, los hacendados podían empezar a poner las barbas en remojo.

El "Beef Trust" se trasladó a la Argentina no por temor a las leyes que mandaban disolverlo en la Unión, sino porque, como hemos estado observando, el ganado era cada vez más caro y menos abundante en los Estados Unidos, así como los salarios que se debían abonar más elevados. Una zona de inversión ideal fue el Plata. Ninguno de esos negativos elementos se daba. (174) Al capital norteamericano no le importaba la disminución del ganado norteamericano, pues desde ahora iba a exportar ganado argentino primero, y oriental después.

Los ingleses creyeron, en 1902, que lo único que podía impedir el control absoluto del trust era la competencia argentina. "*El Río de la Plata tiene que ocupar el lugar, de los Estodos Unidos y empezar a producir más carne de lo que nos ha enviado hasta ahora...*", sostenía el South American Journal. (175) Su ingenuidad —prueba de una desmejora creciente en su capacidad imperial, por lo menos desde el punto de vista intelectual,— recibió un rudo golpe cuando advirtió que las primeras partidas de enfriado llegadas desde Argentina provenían de su viejo conocido: el "Beef Trust".

• • •

En los países del Plata se concentraban ventajas que atraían al inversor extranjero en la industria de carnes, y hacían apremiantes los llamados británicos para que abasteciéramos al Reino Unido.

La República Argentina, (y sólo por problemas de calidad del producto hay que excluír en este decenio al Uruguay), reunía todas las condiciones para ser el mejor proveedor. Con tierras todavía vírgenes y los salarios miserables que se abonaba a las peonadas, el precio de costo del novillo o capón mestizos era, tal vez, el más bajo del mundo. El número de la hacienda en relación con la población, resultaba el más elevado entre los conocidos hacia 1900:

Países	*Habitantes*	*Vacunos*	*Lanares*	*Proporción por cada 1000 habitantes* *Vacunos*	*Lanares*
Argentina	4.780.000	25.000.000	74.000.000	5.200	15.500
Australia	4.800.000	12.632.000	99.000.000	2.631	20.625
N. Zelandia	800.000		18.000.000		22.500
Uruguay	1.000.000	8.000.000	13.000.000	8.000	13.000
E. Unidos	80.000.000	42.000.000	37.000.000	500	462

La potencialidad ganadera de los 4 primeros países queda de manifiesto. (176) El lugar de privilegio del Río de la Plata, también.

Fue en este decenio que creció de manera espectacular el comercio de carnes entre Gran Bretaña y Argentina, sobre todo si se compara con la situación anterior. Ese comercio, sin embargo, sobrellevó una carga negativa derivada de la débil capacidad tecnológica de sus frigoríficos, en manos británicas, y la de los barcos en que se enviaba el ganado en pie. Esta falla era tanto más notoria porque podía compararse con la elevada técnica estadounidense en los dos rubros.

De 1895 a 1899, frigoríficos y exportadores de ganado en pie se disputaron el mercado de haciendas de Buenos Aires. En 1896 Argentina era ya un serio competidor de Australia en la provisión de carnes congeladas a Gran Bretaña, aquellas cuyo consumo estaba más extendido entre las capas populares de la isla. En 1901 su carne vacuna congelada constituía las 2/3 partes de las importaciones de ese rubro del Reino Unido. (177) Recién la introducción del capital norteamericano en la industria frigorífica hacia 1902 permitió a ésta encarar con perspectivas la exportación de carnes enfriadas, aquellas que por su costo y calidad consumía la fuerte clase media británica.

La exportación de vacunos y ovinos en pie siguió otra suerte distinta. Hasta 1899 fue en aumento permanente. Mientras el promedio anual de bovinos exportados entre 1890 y 1894 fue de 6.000 cabezas, la suma ascendió a 71.000 entre 1895 y 1899. Con los ovinos, similar evolución: de 1890 a 1894: promedio anual, 32.000 cabezas; de 1895 a 1899, promedio anual: 361.000. (178)

En este rubro había dificultades. Los barcos que transportaban a los animales, no eran los "palacios flotantes" yanquis. Fue frecuente que la mitad o el tercio de la carga pereciera durante la navegación, ante deficiencias técnicas del medio de transporte o falta de costumbre del ganado, indócil a beber y comer en estado doméstico. (179) El flete constituyó otra pesada carga en este tipo de negocio. No debemos olvidar que el término medio de la travesía era 3 veces superior al registrado entre un puerto norteamericano del este y Londres. En 1899 con la corriente exportadora en pleno auge, entre flete, seguro y gastos varios, el exportador abonaba por cada cabeza vacuna, 7 libras, cantidad equivalente a lo que pagaba en el mercado de haciendas de Buenos Aires. (180) A pesar de los riesgos y elevados gastos, la utilidad para el exportador fue muy abultada, oscilando entre 4 y 7 libras por cabeza. No era una ganancia despreciable. Significaba nada menos que un 50 %, término medio, sobre el capital invertido a todo lo largo de la bastante rápida operación. Los hacendados que ya habían observado cómo las empresas frigoríficas obtenían una rentabilidad espléndida con la manufactura de su materia prima, también protestaron contra esta otra. Manifestó en 1900 un estanciero argentino, comen-

tando los precios que habían alcanzado ese año los novillos bonaerenses en Londres, de 18 a 25 libras esterlinas: "*En vista de estos brillantes resultados, ¿no sería llegado el momento de que los capitales argentinos, especialmente los hacendados, formaran una sociedad nacional de exportación, a fin de que las diferencias considerables que resultan entre los precios que aquí se pagan por las casas y agentes exportadores extranjeros... y los que obtienen en los mercados consumidores, quedaran en favor del país? Los novillos... se pagan aquí, a los productores, alrededor de $ 40 oro por cabeza, y se venden en Londres desde $ 80 hasta $ 125. Deducidos los gastos de flete, seguros, forraje, cuidadores, etc., debe quedar para los exportadores una suculenta utilidad. Vale la pena preocuparse del asunto.*"(181) *

Valía la pena, en efecto. Pero en 1900 era tarde. Como se verá más adelante, ese año Gran Bretaña clausuró sus puertos al ganado en pie rioplatense. Quedó la única salida del frigorífico, cuya expansión a partir de ese momento fue enorme. Tanto que muchos sospecharon si no existiría alguna relación entre la decisión del Gobierno británico y las utilidades crecientes que estaba obteniendo la industria de la carne refrigerada, también británica.

• • •

El Uruguay, con características similares a las de Argentina por su enorme stock ganadero en relación a la escasa población, el bajo costo de producción, y la ubicación en el hemisferio sur, no pudo dejar de sentir la presión de la demanda británica en carnes. El activo aunque insuficiente mestizaje de estos años, fue la respuesta que brindó. El comercio de exportación de ganado mestizo en pie que pasaremos a estudiar, fue el antecedente inmediato de la instalación del frigorífico en 1904.

(*) El afán de lucro un tanto desmedido que manifestaron los exportadores de ganado en pie, se transformaba fácilmente en sordidez cuando en vez de tratar con hacendados, trataban con los peones encargados de alimentar y vigilar el ganado a bordo. Este relato de 1902, que hace referencia a un viaje al Africa del Sur, puede resultar gráfico del destino que les esperaba:

"**Es larga la lista de los abusos que se han denunciado respecto del proceder de algunos exportadores de ganado en pie con los peones que contratan para que lo cuiden a bordo. Antes los dejaban en Europa, abandonados a la suerte más dura: sin dinero y sin conocer el idioma. Ahora, la mayor parte de los contratos tienen la cláusula del viaje de retorno, pero asimismo se producen hechos como el que vamos a relatar. Anteayer se han presentado a la Justicia en Buenos Aires, 19 peones que fueron contratados por la casa H. Meyer, para cuidar animales a bordo del vapor "Zingara", pagándoles 4 libras y el viaje de retorno. Llegaron a Durban el 29 de julio y fueron obligados a desembarcar porque el "Zingara" no volvía a este puerto. Los 19 peones anduvieron en las calles de la ciudad, sin tener recursos para alimentarse, durmiendo en las plazas públicas o en las comisarías de policía donde la autoridad los conducía. Acudieron a los consulados de Italia, Francia y de España, porque hay entre ellos de las 3 nacionalidades, y los cónsules lograron que la casa Meyer les abonara 2 chelines diarios mientras se les embarcaba nuevamente. Después de 38 días de permanencia en Durban, se les dio pasaje en el vapor "Kelvinside", que salía para este puerto, y una vez aquí han gestionado en vano las 2 libras que se les adeuda. En Durban, uno de los peones desapareció, sus compañeros suponen que, desesperado, se suicidó arrojándose al mar...**" (182). Estas eran las odiseas que promovía el capitalismo moderno en el novecientos.

2. La exportación de ganado rioplantese en pie hacia Europa

A) *Motivaciones*

Muchos hacendados estaban mestizando en este decenio a las viejas razas criollas con sementales británicos y no hallaban respuesta económica adecuada en los precios que seguían abonando los saladeros. En documento oficial de 1898 se expresó que el tasajo había *"dejado de ser un estímulo para nuestros ganaderos, porque los precios que obtienen en las ventas no compensan los gastos de producción, aumentados en estos 15 ó 20 años por la suba de los campos y por las nuevas necesidades nacidas de las fáciles comunicaciones con los centros de población. Queda pues... demostrado que persistiendo en continuar siendo exclusivamente tasajeros, no encontraremos colocación para el exceso de producción, ni mucho menos estímulo para mejorar la valiosa industria ganadera."* (183) El Dr. Ernesto Frías, en correspondencia enviada a la Asociación Rural en 1899, aclaró que *"los estancieros que tienen sus haciendas muy refinadas"*, sólo podrían obtener *"una compensación mayor, exportando los ganados, por la subida del precio"*. (184) Con el saladero y el consumidor brasileño de tasajo no se podía contar en este plano.

Los estancieros que mestizaban lo hacían pensando en el mercado europeo y, en particular, en la gigantesca demanda británica. Pero además del problema técnico y de inversión que la cruza significó, también se les planteó el de cómo llegar con sus buenos novillos o capones —que no eran tantos por desgracia— hasta Smithfield.

En 1898, con un realismo mayor que diez años antes, nuestros hombres de Estado, muy representativos durante el Gobierno de Juan L. Cuestas de todos los intereses rurales, se preocuparon por hallar solución a este inconveniente. La Comisión de Fomento del Consejo de Estado integrada por José Serrato, Eduardo Brito del Pino, Rodolfo de Arteaga, Gregorio L. Rodríguez, Arturo Terra, Francisco J. Ros, Martín Berinduague y Luis Varela, comenzó descartando posibilidades técnicas no acordes con el estado económico del país, o con el uso que del capital hacía la clase alta urbana y rural, que a los efectos daba los mismos resultados negativos. El camino del frigorífico, por ejemplo, por ahora estaba cerrado pues aunque: *"...los sistemas frigoríficos ensayados... han dado excelentes resultados en el terreno científico, no lo han dado en el económico, ya por las condiciones de llegada de las carnes que hacen sean vendidas a bajo precio,* [*se refieren al congelado*], *ya por las sumas crecidas que reclaman las instalaciones terrestres y flotantes."*

La solución ideal, desde el punto de vista técnico porque no modificaba la naturaleza de la carne, y económico, porque no exigía cuantiosas inversiones, era la exportación en pie. Ella, además, tendría la virtud subsidiaria de seguir alentando al mestizaje: *"Una vez que* [*la exportación se establezca*] *y se palpen los beneficios que proporciona..., se desarrollará el engorde y amansamiento de los ganados, que es la condición principal y necesaria para que la exportación no deje de ser un buen negocio..."* (185) Posición defendida en la Memoria anual leída en la Asamblea General de socios de la Rural en mayo de 1900 por la Comisión Directiva, cuando sostuvo que al no tener puertos propios de embarque, los esfuerzos por mestizar no eran mayores, *"siendo de*

ello prueba evidente el grado de adelanto a que llegan las haciendas de los departamentos de Colonia y Soriano, de donde se llevan a Buenos Aires considerable número de novillos para la exportación y aún para el Abasto de la Capital Argentina, y a Campana, para sus fábricas frigoríficas". En la República vecina había sucedido que *"a medida que sus puertos se construyeron... surgió el incentivo de los precios halagadores, siendo entonces que la mestización tomó vuelo..."* (186)

La exportación en pie era una etapa, la primera, en ese paulatino acercarse al mercado europeo, etapa que facilitaría la concreción del anhelado frigorífico.

Además, hallar precios remuneradores para las haciendas mestizas se tornó todavía más difícil —de no recurrirse a la exportación en pie— ante la crisis del tasajo oriental en Brasil a partir de 1900.

Ya lo había previsto la Comisión de Fomento del Consejo de Estado en 1898 al preguntarse sus miembros qué haría el país para colocar "el exceso de producción", si las dificultades de nuestro tasajo en el Brasil se acentuaran. Y como esto ocurrió, ya en enero de 1900 la Sociedad Rural Exposición Feria de Paysandú, presidida por el rico hacendado Carlos Cash, dirigió una circular a los estancieros del departamento con el fin de organizar una feria-remate de "ganados de exportación", persiguiendo el objetivo final de *"solucionar prácticamente el problema de nuestra riqueza agropecuaria mediante la exportación de ganado en pie"*. El problema se agudizaba, y aun cuando todavía no se contase con facilidades de transporte, había que salir de la crisis: *"...al considerar la mala perspectiva que presenta este año el mercado tasajero, gravado en el Brasil con nuevos derechos, y lo limitado del mercado de abasto de Montevideo, en contraposición con la buena situación del mercado de carne en Europa y Estados Unidos, donde los precios acusan una mejora siempre constante."* (187)

Para hacendados y hombres de gobierno la exportación en pie era un desiderátum: valorizaba los buenos productos mestizos, alentaba por ello mismo a continuar con la cruza, y podía paliar los efectos más serios de la crisis tasajera.

B) *La necesidad de eliminar la intermediación argentina*

La exportación ya se estaba realizando —en cifras que luego valoraremos— a través de los puertos argentinos. Pero todos —rurales y Gobierno— entendían como tarea urgente liberarse de esa intermediación; de allí que siempre figuró como objetivo final la construcción de uno o varios puertos apropiados para facilitar el embarque directo del ganado hacia Europa.

El gobierno de Juan L. Cuestas oía muy bien a las voces rurales, muchas de las cuales tenían una peligrosa resonancia política en medio de aquel imperfecto equilibrio que el país vivió entre 1897 y 1903, a raíz del Pacto de la Cruz entre colorados y blancos. Por otro lado, sería injusto negarle un nacionalismo de buen cuño (el puerto de Montevideo comenzó a construírse en 1901 y uno de los motivos fue reconquistar el dominio del Plata, perdido ante la modernización del rival bonaerense). Por todo ello, el Gobierno no podía dejar de apoyar la iniciativa de los hacendados de construir embarcaderos de ganado.

Para los estancieros, disminuir las utilidades de la intermediación tratando en forma directa con los exportadores ingleses era vital. Lo dijeron en 1895, en ocasión del Primer Congreso Agrícola-Ganadero por boca de su Presidente, el Dr. Carlos María de Pena: "*...es de la mayor trascendencia... la habilitación de puertos de embarque para la exportación del ganado en pie.* [*Del ganado ovino embarcado desde Argentina*] *unos 20.000 van de nuestros establecimientos litorales del Uruguay y de Montevideo mismo, en chatas, para ser embarcados en el Puerto Madero y La Plata, como sucede desgraciadamente con otros productos nuestros por valor que no bajó el año pasado de cuatro millones de pesos!*" (188)

Lo reiteraban las transacciones mercantiles diarias que la prensa montevideana comentó ese mismo año: "*Estos últimos días han llegado hasta la Estación Algorta, algunos comisionados de las empresas exportadoras de ganado en pie establecidas en la República Argentina, buscando capones gordos y de buen tamaño para ser conducidos a Buenos Aires. El precio que ofrecen es de $ 1 a $ 1.20 por cabeza, precio que, como usted podrá notar, si bien no es despreciable..., en cambio no está en relación con los que obtienen esos animales en los mercados europeos*". (189)

La broma que le jugó la sintaxis al corresponsal, —los precios los obtenían los exportadores, no los animales— bien pudo ser un desliz del inconciente, pues es obvia su hostilidad a esos intermediarios.

Lo repitió la Comisión de Fomento del Consejo de Estado en 1898: "[*Por la inexistencia de puertos*]... *la exportación no la hacen directamente exportadores establecidos en el país, sino que intervienen comisionistas argentinos que obtienen nuestros ganados a los precios corrientes generalmente muy bajos... Una vez facilitados los embarques, la exportación se hará directamente por los ganaderos o por empresas radicadas en el país, y quedará en él la enorme diferencia de precio que se obtiene entre vender los ganados para Buenos Aires y venderlos en Europa o Brasil.*" (190)

Y el ingeniero José Serrato en 1902, cuando la exportación en pie desde el Río de la Plata se encontraba paralizada por la prohibición británica, comentó: "*Lo más extraño es que las caponadas de nuestras estancias próximas al Río Uruguay eran compradas por los exportadores argentinos por centenares de miles por año, para ser enviadas desde Buenos Aires mezcladas con sus similares, y dejándoles los beneficios que la operación reportaba... ¡Los argentinos eran los intermediarios entre nuestros ganaderos y los consumidores europeos!*" (191)

La reiteración de las quejas es reveladora. No estaban equivocados. Si, como ya comprobamos, los hacendados argentinos criticaban la utilidad del 50 % que sobre el capital invertido lograba el exportador británico, razón tendrían los estancieros orientales cuando a ese intermediario se agregaba todavía otro: el comisionista argentino que compraba en el litoral, (Paysandú, Soriano, Colonia), los buenos novillos mestizos y las ya excelentes caponadas cruza Lincoln para, luego de atravesar en chatas el río, ofrecérselas a las firmas exportadoras con asiento en Buenos Aires. Algunas cifras elaboradas con datos de época prueban esa quita leonina de la intermediación, porteña y británica, mancomunadas en nuestro caso, dependencia de otro dependiente en suma. (192)

Promedio del precio de venta de capones rioplatenses en Londres en 1896: Libras 1.9.9 a 1.11.2 ó sea		$ 7.14
Precio de compra en Paysandú en 1895	$ 1.10	
Gastos de la intermediación, fletes, etc.	" 1.88	" 2.98
Utilidad conocida de la intermediación bonaerense y británica		$ 4.16

Utilidad sobre el capital invertido (2.98): 139 %

Promedio del precio de venta de capones rioplatenses en Londres en 1896:		$ 7.14
Precio de compra en Río Negro en 1897	$ 1.75	
Gastos de la intermediación	" 1.88	" 3.63
Utilidad conocida de la intermediación bonaerense y británica		$ 3.51

Utilidad sobre el capital invertido (3.63): 96 %

Promedio del precio de venta de capones rioplatenses en Francia en 1900: francos 60 ó sea		$ 11.16
Precio de compra en Montevideo, promedio	$ 4.00	
Gastos de la intermediación	" 3.17	" 7.17
Utilidad conocida de la intermediación bonaerense y europea		$ 3.99

Utilidad sobre el capital invertido ($ 7.17): 55 %

Debe tenerse en cuenta que el descenso de ganancia de la intermediación en 1900 se debió no sólo al mejor precio abonado al productor, sino también el aumento del 50 al 100 % que sufrieron los fletes ese año, debido a la demanda de buques que ocasionó en el comercio del Atlántico Sur la guerra de los Boers.

En los años en que el comercio del ganado en pie alcanzó su apogeo en el Plata, —1895-1899—, la utilidad fluctuó entre un 139 % y un 96 %. Como conocemos la del exportador británico, denunciada por los hacendados argentinos, es admisible atribuirle la mitad de estos porcentajes al intermediario porteño. El deseo de liberarse de ese pesado fardo que pusieron de manifiesto nuestros estancieros y el Gobierno Oriental, estaba pues, fundado en hechos muy exactos. Hechos que debieron ser, en la campaña del novecientos, cuyos habitantes desconocían por completo la cotización normal de las caponadas, todavía más dramáticos de lo que aquí hemos expuesto. Por esto designamos a la utilidad de la intermediación como "conocida". La "desconocida" tal vez lo será siempre, aunque ellos debieron tenerla muy presente.

C) *Las dificultades internas para exportar a Europa*

Para evitar la costosa intermediación argentina y recuperar en el plano económico la soberanía, era vital la construcción en los ríos Uruguay o de La Plata, de cómodos y modernos embarcaderos de ganado en pie.

El primer puerto en apariencia programado con este objetivo fue el de La Coronilla, departamento de Rocha, mediante una concesión por ley realizada en 1897 a una empresa particular. La discusión parlamentaria del proyecto tiene un interés que trasciende a este tema particular y se vincula a la política general de transportes del país y las múltiples conexiones comerciales que de ella podían derivarse. En marzo de 1895, el Presidente Juan Idiarte Borda y su Ministro de Fomento, el ingeniero Juan José Castro, enviaron un Mensaje a las Cámaras adjuntando la propuesta de Eduardo Cooper para construir un puerto en La Coronilla destinado al embarque de ganado en pie. La idea no era nueva, como se encargó de recordar en la Cámara Lucas Herrera y Obes. Existían cerca de 30 proyectos similares con una antigüedad respetable, como que el propio Barón de Mauá se había interesado en uno de ellos hacia 1870. Pero sí lo era el objetivo. Eduardo Cooper sostuvo que la principal finalidad del nuevo puerto sería el enviar animales en pie hasta el mercado ya ávido que ofrecían las ricas ciudades brasileñas de la costa, sobre todo la capital, Río de Janeiro.

La Empresa solicitaba el monopolio del puerto durante 65 años y la cesión de cuando menos 15.000 hectáreas de tierra fiscal adyacente, campos que, por supuesto, estaban detentados por los hacendados del departamento de Rocha. A tales exhorbitancias, que herían por igual el interés del Estado y el de la clase alta rural, era obvio que el Gobierno no accedería.

La Comisión de Fomento de la Cámara de Senadores, en informe elevado en abril de 1896, se manifestó entusiasta con el proyecto, aunque deseosa de eliminar los aspectos más objetables para el interés de la nación y los rurales. Consideró la incentivación de la exportación de animales vivos un programa del mayor mérito si se tenía en cuenta que por su ubicación el puerto serviría a departamentos esencialmente ganaderos, (Rocha, Treinta y Tres, Cerro Largo), y rutinarios hasta ese momento por falta de estímulo para refinar sus razas, ya que dependían de las compras de los saladeristas riograndenses.

En la discusión en Sala el senador Freire afirmó que la exportación en pie "*es la aspiración general, el verdadero desiderátum para hacer progresar nuestra riqueza ganadera*". Sostuvo que al hablar con un exportador de ganado argentino, éste le manifestó que la causa del atraso oriental en la materia "*era la falta de puerto..., que los que llevaban de campaña... para después transportarlos a Europa... no han podido transportarse todos después de desembarcados en la República Argentina, por el mal estado en que se encontraban a causa del deficiente sistema de embarque, pues tenían que llevarlos en lanchas, colgarlos después por medio de roldanas o pescantes para poder subirlos a los buques.*"

Pero el negocio tenía una faz oculta. Eduardo Cooper decía construír el puerto para exportar ganado; muchos sospecharon lo inconfesable: el puerto sería el más activo foco de contrabando para abastecer Río Grande y a la vez dar salida a su producción, con lo que entraría en abierta competencia con Montevideo y sus ricos comerciantes. Juan Lindolfo Cuestas lo advirtió de inmediato: "*...no creo que el principal objeto de los proponentes sea el de*

transportar haciendas; porque a la distancia en que se encuentra o se encontrará ese puerto de los principales departamentos productores de ganados, y también la situación de aquella parte del departamento de Rocha, hará muy difícil su transporte... Sin duda el principal objeto... es otro. Es fundar un puerto en aquella región, en contacto con la línea divisoria del Brasil y establecer por ese medio las relaciones comerciales de todo género..." [193] *

A pesar de ello, y con varias limitaciones, el proyecto se convirtió en ley en julio de 1897 [194], pero no tuvo aplicaciones prácticas.

Los dos siguientes proyectos, aprobados durante el gobierno de Juan L. Cuestas, tuvieron menor vuelo pero mayor realismo. Dieron la tónica que caracterizó a la administración inaugurada el 25 de agosto de 1897.

En julio de 1896, el diputado Antonio María Rodríguez, siempre atento a los intereses rurales, presentó en la Cámara de Representantes un proyecto de ley que encaraba la inversión de hasta $ 50.000 por el Poder Ejecutivo para la construcción de dos embarcaderos de animales en pie, uno sobre la costa del Río de la Plata y otro sobre el Río Uruguay. Aunque la construcción se haría por empresas privadas, mediante un previo llamado a licitación pública, la administración de los embarcaderos, y por consiguiente el punto crucial de las tarifas, estaría a cargo del Estado.

El proyecto fue reactualizado por el Consejo de Estado de 1898.

La Comisión de Fomento del Consejo, apoyó la idea de Antonio María Rodríguez, aunque modificándola en dos aspectos importantes. El embarcadero se construiría sólo sobre la costa del Río Uruguay, —de seguro no se deseaba competir con el proyectado nuevo puerto de Montevideo sobre el Plata, auténtica obsesión del nuevo Presidente—, con lo que la inversión recabada al Estado quedaba reducida a la mitad, $ 25.000. En segundo lugar, dando la pauta de todo un cambio de criterio en la orientación política que comenzaba a regir los destinos del país, el Poder Ejecutivo no administraría por sí el embarcadero, sino que debería arrendarlo, previo llamado a licitación, a una persona o empresa particular. Los nuevos dirigentes de la nación, en ancas del "cuestismo", desconfiaban del tímido estatismo que la generación patricia del

(*) Francisco Bauzá, para quien todos los problemas debían considerarse desde el punto de vista de la nacionalidad oriental y su afianzamiento y expansión, sostuvo:

"Establecernos sobre el Océano, es para nosotros una necesidad política y una necesidad económica; necesidad política porque los pueblos no pueden vegetar encerrados como está el nuestro dentro de un perímetro artificial; y necesidad económica, porque... nuestras industrias... triplicarán por el transporte, una vez que tengan navegación propicia que es lo que hoy nos falta".

Y en lo económico no era sólo la ventaja de dar salida y fomento a la producción ganadera de los departamentos de Rocha y Treinta y Tres, sino también poner, **"...por decirlo así, en jaque industrial a la provincia de Río Grande, que hasta hoy ha sido nuestro adversario afortunado en este sentido y en el de mezquinar todo lo posible su concurso comercial a las operaciones de nuestro mercado. Hoy mismo para favorecer aquella provincia, se proyecta un grande establecimiento en el puerto de las Torres... Estableciendo nuestra superioridad a la salida del Atlántico, por medio de un puerto en La Coronilla, ya tendremos un punto de apoyo que tal vez desalentará más, si es que no frustra para siempre, los esfuerzos de la vecina provincia para construir un puerto ventajoso".**

La visión geopolítica de Bauzá, digna de su nacionalismo, era también fruto de la observación de los hechos cotidianos: nuestro comercio de tránsito con Río Grande del Sur.

noventa defendió. En términos de clara reivindicación de principios liberales en materia económica, sostuvo la Comisión de Fomento en 1898 que la acción del Estado era inútil cuando la iniciativa particular se hacía sentir y que su rol, "*en opinión de eminentes tratadistas... [debía ser] de mantenedor del orden y protector del derecho... Otra cosa pasa cuando el interés particular ha sido vencido, o por temores infundados no se lanza a la lucha, y los intereses de la Nación reclaman que se alienten industrias nacientes, pequeñas casi siempre en sus comienzos pero que, una vez recibido el primer impulso, se acrecentan y progresan... Es entonces, y sólo entonces, que el interés público, representado por el Poder oficial, puede y debe entrar en operaciones de este género...*"

El retorno a concepciones liberales en materia económica —con las correcciones imprescindibles en un país "nuevo" (dependiente), pues ni Cuestas ni los grupos sociales que su Administración representó creían en principios abstractos sino más bien en hechos— halla su primera comprobación en el rechazo de la administración estatal del embarcadero de ganado proyectado. Es sintomático que la idea original de Antonio María Rodríguez, expuesta en 1896 durante el colectivismo, contuviera esa disposición, y que el Consejo de Estado, eco de los nuevos tempos, la eliminara.

En la discusión particular en el seno del Consejo de Estado, el ingeniero José Serrato hizo especial hincapié en argumentos ya conocidos pero que a medida que el tiempo transcurría se tornaban más precisos: la única salida para nuestra dependencia del mercado tasajero, estaba en la exportación de animales vivos. Antonio María Rodríguez aclaró el por qué de la ubicación del embarcadero sobre el Río Uruguay, manifestando que si el país tenía "*animales preparados para la exportación en pie, es un hecho conocido por todas las personas entendidas... que esos animales se hallan principalmente en los departamentos situados sobre el litoral del Uruguay y Río de la Plata. En las costas de los departamentos del Este no hay aún ganado en condiciones para la exportación... En el litoral se encuentran las mejores estancias de la República, que poseen fuertes cantidades de ganados mestizos y puros de gran peso...*" (195)

El 30 de julio de 1898 el proyecto se convirtió en ley con las modificaciones anotadas que introdujo la Comisión de Fomento. En teoría, el Poder Ejecutivo podía disponer de $ 25.000 para construír un embarcadero sobre el Río Uruguay, que luego arrendaría a una empresa particular. (196)

En 1899, las Cámaras aprobaron la tercera ley del período, concediendo a la empresa Rawley Solsona y Cía. la autorización para construír y explotar un embarcadero de ganado en pie sobre la Playa Honda del Buceo, en Montevideo. El trámite parlamentario del proyecto fue muy accidentado. El petitorio de la empresa, redactado en junio de 1896, advertía el estancamiento de la industria ganadera si no se procedía a facilitarle nuevos mercados a su producción, ya que "*no estaba lejano el día en que desapareciera la industria tasajera*", pues las clases obreras europeas no admitían ese producto. Lo esencial era tener embarcaderos de animales en pie en Montevideo, debido a que las líneas férreas confluían allí: "*Sólo llenando estos requisitos podremos luchar ventajosamente con la vecina República Argentina, dado que nuestra posición nos favorece acortando las distancias que nos separa de los mercados consumidores, en más de 8 horas de viaje, lo que representa una economía de carbón para el buque y de forraje para los animales, así como hace menos sensible la travesía para estos últimos, sobre todo para los puertos del Brasil...*"

Como se habrá advertido, el primer pensamiento de esta empresa, similar al de Eduardo Cooper en el caso del puerto de La Coronilla, era abastecer la capital brasileña para luego de estar afianzado el negocio invadir el mercado europeo.

Luego de un escándalo suscitado en el Consejo de Estado por denuncias recibidas acerca de presiones financieras de la Empresa sobre alguno de los miembros del Consejo, el trámite quedó en suspenso hasta que las Cámaras de 1899 retomaron el estudio del proyecto aprobándolo con modificaciones. (197) (*)

Fue convertido en ley el 14 de julio de 1899 (198), aunque no se llevó a la práctica.

* * *

Por una serie de factores combinados ninguna de estas leyes se concretó en hechos positivos. El interés demostrado por diversas empresas fue palpable. Todavía en 1900 el encargado de negocios de Gran Bretaña en el Uruguay, informó al Gobierno que en Londres se estaba formando un sindicato de capitalistas con un fondo de 2 millones de pesos para establecer una compañía destinada a exportar ganado en pie desde el Uruguay. (199) Pero era tarde ya. El propio Gobierno de Su Majestad se encargó de asestar un golpe decisivo a esta clase de operaciones al prohibir, en abril de 1900, la entrada del ganado en pie argentino, con el pretexto —real o cierto, que eso luego analizaremos— de la existencia de fiebre aftosa entre nosotros.

(*) El escándalo que despertaron las denuncias aparecidas en la prensa sobre presiones financieras que la empresa puso en juego para agilitar el trámite parlamentario, es revelador de dos hechos que nos interesa destacar. En primer lugar, el carácter de "negociado" que tuvo desde los orígenes, la empresa de los señores Carlos A. Rawley Solsona y Cía. En segundo lugar, el puritanismo con que ahora se manejaban los medios políticos, ya que se deseaba mostrar que la nueva imagen de "moralidad" no era mera postura, sino una reacción de austeridad en contraposición a la gestión del colectivismo, dañada ante la opinión pública por la denuncia permanente de "negociados" e "influencias" que la prensa representativa del alto comercio montevideano se había encargado de propagar.

En el Diario de Sesiones del Consejo de Estado, Tomo IV, páginas 169 a 197, se puede leer la investigación que la Comisión designada por el citado organismo parlamentario llevó a efecto La Comisión Investigadora, integrada por José Ladislao Terra, Donaldo Mac Eachen, A. Dufort y Alvarez, Manuel Herrero y Espinosa, José Antonio Ferreira, Mariano Pereyra Núñez y Manuel R. Alonso, comenzó su labor interrogando a los testigos de la supuesta inmoralidad de uno de los miembros del Consejo. La prueba más importante fue una tarjeta "muy comprometedora" escrita por el Consejero Antonio O. Villalba al señor Carlos A. Rawley Solsona en la que se decía: **"Antonio O. Villalba saluda atentamente al señor Rawley y al mismo tiempo le manifiesta que no acepta la forma en un tanto por ciento, s/c. Setiembre 17 de 1898".** Esta tarjeta había sido enviada el señor Rawley luego que el consejero Villalba se enterase, por intermedio del señor Emilio Avegno, que el Presidente de la República no apoyaba la concesión a Rawley por temor de que el asunto complicara el proyecto del Puerto de Montevideo. De inmediato la Comisión Investigadora interrogó al señor Rawley quien manifestó que: **"...a raíz de la suspensión de la discusión del proyecto a pedido del P.E.... recibí la visita de un señor Henderick (un señor corredor que va a mi escritorio con ese motivo muy a menudo) diciéndome que lo habían visto para proponerme el pronto despacho de ese asunto hasta el cúmplase del P.E."** Ante su rechazo a utilizar ese tipo de influencias, el corredor insistió, diciendo que si no lo

La administración financiera de Juan L. Cuestas, severa y rígida en su política de contención de gastos, fue otro factor negativo. La construcción del embarcadero en el Litoral, que exigía la inversión de $ 25.000 por el Estado, encontró un escollo manifiesto en el obsesivo pensamiento del equilibrio presupuestal. De un mandatario que revisaba personalmente las planillas de los Ministerios no se debían esperar liberalidades, aun cuando éstas hubiesen sido impuestas por el propio Parlamento.

El presidente, además, suspicaz y desconfiado como pocos, vio más lejos que muchos cuando creyó advertir en alguna de estas Empresas un simple negociado. Cuando fue diputado y senador, bajo Tajes y Julio Herrera y Obes, siempre había criticado esas concesiones a particulares que luego, con la ley en la mano, iban a negociar a Londres y venderla lo más caro posible. No estaba desencaminado en el caso de las empresas Cooper y Rawley Solsona. Como manifestó uno de los miembros del Consejo de Estado de 1898, en relación a la última compañía citada, "*S. E. el Presidente de la República, está interesado en que no se despache el proyecto de embarcadero de ganado en pie, porque vendría a perjudicar las obras del puerto de Montevideo; porque cree que esa empresa no tiene un cobre, y que lo que pretende es sacar una concesión para irla a negociar a Europa y venir a perjudicar las obras del Puerto de Montevideo...*" (200)

hacía "lo iban a embromar". Entonces resolvió oír al señor Villalba, que era la persona mencionada por el corredor. Villalba le fue presentado, "pues no tenía el gusto de conocerlo", por el señor Pedro Sáenz. Este último actuaba también de intermediario, y confesó que esperaba recibir una comisión luego que el negocio triunfara. **"El señor Villalba** —continuó Rawley— **me dijo que no marcaba cantidad, que la marcara yo. Cantidad no puedo dar porque no tengo dinero y no puedo pedirlo a los que dan los elementos, a los que hacen las obras, a los capitalistas, de dar primero para coimas y después venir a trabajar, porque en Europa eso no se hace, y sobre todo no es posible. Si ustedes quieren, les daré un tanto por ciento de lo que honestamente me corresponde... Entonces Villalba me dijo: En esa forma no, porque se necesita platita, platita. Y decía así (golpeando las manos) estos señores no quieren sino platita..."**

Con lo que, de paso, el propio empresario Rawley Solsona confesó que su intención, tal como sospechó el Presidente Cuestas, era negociar la concesión obtenida, en Europa, pues él, personalmente, no tenía capital.

La defensa del consejero Antonio O. Villalba y del señor Pedro Sáenz no levantó los cargos que sobre ellos pesaban. Villalba no pudo menos que admitir la autenticidad de la tarjeta enviada a Rawley Solsona.

Por fin, el Consejo de Estado por moción de Lacueva Stirling votó por unanimidad una resolución condenatoria que quería contrastante con los procedimientos del gobierno anterior:

"El Consejo de Estado reprueba la conducta observada por el Consejero don Antonio O. Villalba, y considerando que hay lugar a formación de causa, resuelve que se pasen los antecedentes al juez respectivo... quedando entre tanto dicho señor Consejero suspendido en el desempeño de sus funciones..."

El Consejero Juan Pedro Castro fue todavía más explícito: **"...si cada uno de los miembros de este Consejo se creyera autorizado para patrocinar asuntos que en él se tramiten, ¿adónde llegaríamos? Sería nuestra principal y continua ocupación, solicitarnos mutuamente nuestro voto para los asuntos que patrocináramos. En vez de venir a servir los intereses generales, serviríamos los particulares de nuestros clientes o los nuestros propios; en pocas palabras, este Consejo se convertiría en una reunión de mercaderes..."**

El Presidente —y el alto comercio— que consideraba como la obra cumbre de su administración la construcción del moderno Puerto de Montevideo, no estaba dispuesto a comprometerla en ningún sentido.

La explicación del fracaso final de todos estos ensayos legislativos no se agota con lo antedicho. Si hubiese existido la posibilidad real de exportar animales en pie en cantidades voluminosas, y no como un simple anexo del mercado argentino, los capitales hubieran aparecido, —de dentro o de fuera—, y los muelles se hubiesen construído antes de la prohibición británica de 1900. Utiles para completar una carga en el puerto de Buenos Aires, o cerrar una brecha que dejaba la ganadería argentina en algún frigorífico bonaerense, los ganados mestizos orientales por sí solos, no bastaban para crear una corriente exportadora ininterrumpida hacia Europa.

° ° °

La exportación en pie requería productos mestizos de muy buena calidad que el Uruguay todavía no poseía en cantidad suficiente para convertirse en plaza proveedora independiente.

Por ejemplo, si los mestizos no tenían el suficiente peso, como el flete naviero se cobraba por cabeza, el negocio podía resultar ruinoso. En "manifiesto" que algunos estancieros progresistas de Cerro Largo publicaron en la prensa en 1896, hacían notar que: "...*esta exportación exige como medida previa e indispensable la refinación de la raza criolla y la producción de ganado mestizo Hereford o Durham, por ser el que por la calidad de sus carnes y por su peso encuentra más fácil y pronta aceptación en los mercados europeos.*"

"*A este respecto se hace notar que el flete de aquí a Liverpool de un novillo criollo de 350 kilos, que allá no se vende más de $ 43.75, es de 5 libras; y es el mismo absolutamente que se paga por un animal mestizo de 800 a 850 kilos que se vende por 100 pesos*".

"*El ganado todo que exporta la vecina República es, por la indicada razón, mestizo, y su peso varía de 600 a 850 kilos; y en estas condiciones preparan los estancieros de la Provincia de Buenos Aires, las haciendas destinadas a la exportación, que son adquiridas en los mismos establecimientos por los exportadores a precios que no bajan de $ 30 de nuestra moneda*". (201)

Los estancieros tenían que quitarse de la cabeza la posibilidad de colocar sus criollos por medio de la exportación en pie. Ni siquiera el mercado de Río de Janeiro los deseaba. (202) El mestizaje era ineludible. Los propios novillos argentinos debían competir desventajosamente con los estadounidenses porque éstos les ganaban en peso y, de consiguiente, en rendimiento de carne. Hacia 1900, el peso medio de los buenos novillos argentinos enviados a Londres oscilaba en los 600 kilos, y el de los especiales en los 670; los provenientes de la Unión, en las mismas categorías, alcanzaban los 620 y 700 kilos respectivamente.

El mestizaje bien realizado era también condición sine-qua-non. El engorde prematuro facilitado por las precoces razas Durham o Hereford, luego se traducía en un aumento de la carne y una disposición de la misma que era la contraria a la de la raza criolla. Los buenos mestizos tenían la cabeza pequeña, los cuartos traseros abundantes, bien desarrollados y anchos, cuello y miembros reducidos, lo que los hacía parecer más chicos, "*pero los aproxima en cambio al ideal como tipos de animales de carnicería*".

Por último, para poder ser transportados en pie, los novillos debían ser dóciles, y nuestro sistema de crianza no facilitaba ese rasgo. "*Otro grave defecto del novillo criollo es su indocilidad. En cambio, es admirable la impasible indiferencia con que soportan toda clase de manoseos los bovinos de la América del Norte, pues, como se sabe, los compradores de ganado tienen el hábito de tocar y de palpar las partes donde se acumula la grasa, a fin de darse cuenta del estado de gordura y del rendimiento...*" (203)

Pero más valía que con la hacienda bravía de Sud América, (204) (y la oriental presentaba rasgos más "indómitos", pues aquí los defectos de crianza eran muy marcados) los compradores de ganado se limitaran a echarle una ojeada. Embarcarlo, colocarlo en los boxes, habituarlo a comer y beber en recipientes especiales, mantenerlo quieto durante la accidentada travesía para que luego de llegado a buen puerto todavía se le manoseara, era algo que estaba por encima de la paciencia de los novillos orientales criados a campo libre.

Y aunque alguna de estas características negativas era más visible en el bovino que en el ovino (la indocilidad, por ejemplo), lo cierto es que el grado de mestizaje en el país, aunque creciente, no autorizaba los falsos optimismos de que las leyes de 1897, 1898 y 1899 se nutrieron.

D) *La oposición británica a la exportación de ganado en pie*

El 13 de abril de 1900 el Departamento de Agricultura del Reino Unido expidió una orden prohibiendo la introducción del ganado en pie procedente de la Argentina y el Uruguay, pues se había comprobado en uno de los últimos cargamentos recibidos la existencia de animales enfermos de aftosa.

La noticia, que corrió como reguero de pólvora en Buenos Aires, no dejó de preocupar también a los hacendados y autoridades orientales, ya que el no escaso volumen de mestizos que desde las estancias progresistas del Litoral se dirigían a Buenos Aires —y, en menor proporción, por vía directa a Europa— quedaba desde ese momento sujeto a la exclusiva y por tanto, omnipotente, demanda de los frigoríficos porteños.

El servicio telegráfico de "El Siglo" adelantó la nueva de la prohibición desde el 4 de abril, (205) y ya el 5, nuestro Ministro de Relaciones Exteriores Dr. Manuel Herrero y Espinosa, envió un cable al Encargado de Negocios en Gran Bretaña, "*haciéndole saber que los ganados del Uruguay se hallan perfectamente inmunes de toda enfermedad epizóotica*", recomendándole gestionase la derogación de una disposición que confundía a los dos países del Plata. (206) El Ministro no se detuvo allí, y convocó al Ministro de Gran Bretaña en el Uruguay, Mr. Baring, para imponerle de las medidas precaucionales "*adoptadas por las autoridades... para evitar la introducción de la enfermedad que aqueja a los ganados argentinos, y el buen estado de salud en que se encuentran los del Uruguay.*" (207)

No dejaba de ser exacto que, en el papel por lo menos, nuestra República había adoptado desde 1895 disposiciones sanitarias tendientes a evitar la importación y exportación de ganado en pie afectado de epizootias. Ese año, por iniciativa de la Junta Económico-Administrativa de Montevideo, y con el beneplácito de la Asociación Rural, el Ministerio de Gobierno aprobó un reglamento para todos los puertos del país con el fin de "*acreditar en los mercados extranjeros la bondad para el consumo de las especies animales que se exportan, en*

beneficio de la riqueza del país, con relación a sus condiciones sanitarias". Las prescripciones que debían observarse eran las siguientes: a) Todo animal destinado a la exportación sería sometido a la inspección veterinaria municipal; b) El veterinario expediría gratuitamente un certificado demostrativo del buen estado de salud, o, en caso contrario, haría constar la enfermedad, imponiéndose el aislamiento a los animales afectados. (208)

Pero este reglamento se reveló insuficiente, y en octubre de 1898 el Ministro de Gobierno, Eduardo Mac Eachen, muy ligado a los intereses de los hacendados, encomendó a la Asociación Rural la redacción de otro que ofreciera garantías más precisas a las naciones consumidoras. (209) El proyecto de la Asociación se convirtió en el decreto del 21 de octubre de 1899. Por él quedaba prohibida en absoluto la exportación de animales afectados de enfermedades contagiosas; la exigencia de certificados otorgados por los veterinarios inspectores a fin de proceder al embarque, era imperativa; se fijaban precisas normas que los cargadores debían respetar, para la conducción de los animales hacia los puertos europeos, a fin de evitar que las especies se enfermasen durante el viaje, (dimensiones de los boxes, altura de los comederos, calidad y cantidad del forraje, 1 peón como mínimo cada 35 vacunos ó 250 ovinos, etc). La vigilancia de los animales y la inspección de los barcos se encomendaba a los veterinarios. (210)

También en la Argentina regían normas de este tipo, pero los reglamentos, como es obvio, no detienen la aftosa, tanto más cuanto que el personal técnico encargado de la vigilancia era escaso, mal remunerado y de conocimientos rudimentarios.

Así como el Gobierno Oriental intentó que sus ganados no se confundieran con los argentinos, y que el gobierno inglés "distinguiera" —cosa que no sucedió—, los exportadores de ganado en pie de la vecina orilla trataron de flanquear la prohibición británica haciendo que el ganado se desembarcase y faenara en Holanda, desde donde podía trasladarse la carne fresca a Londres. Pero Holanda no aceptó. (211)

Luego de 3 años de permanecer cerrados los puertos británicos a los ganados rioplatenses, nuestros países (y otros intereses, que luego analizaremos), obtuvieron que Gran Bretaña levantara la prohibición el 1º de marzo de 1903. Días antes, conocida ya la noticia, nuestro Encargado de Negocios en el Reino Unido envió un cable de "felicitaciones" al Gobierno uruguayo. (212) La alegría resultó prematura. La aftosa y otras presiones de índole no "micróbica", reaparecieron, y el 13 de junio del mismo año, los puertos británicos volvieron a clausurarse para el ganado en pie procedente del Río de la Plata. (213)

Desde 1900, este tipo de comercio pudo darse por concluído.

* * *

La aftosa era una realidad objetiva, pero en torno a ella actuaron otras que no correspondían a las ciencias naturales sino a las sociales.

En el mercado de haciendas británico el ganado en pie competía con el criado por los "farmers". En 1895 el cónsul argentino en Southampton, Germán Burméster, informó a su Ministro que: "*Se comprende... el interés que despiertan en este país las llegadas de ganado vivo, sea vacuno u ovino, para los mercados del Reino, puesto que para los "farmers", hacendados y criadores, es de vital interés, pues ven en ellos un peligro y amago a su existencia.*" (214)

Fueron los hacendados británicos los que presionaron al Gobierno de la Isla logrando al fin la supresión de los embarques en pie desde el Plata. Sin duda que la presencia de animales con aftosa los alarmó, pues no era lo mismo la muerte o desmejora de los pobres mestizos rioplatenses, que similares hechos en los costosos y refinados ejemplares que pastaban en los condados del Reino Unido. Y, de paso, eliminaban a uno de los competidores, logrando que el precio de la carne fresca aumentara, como en efecto sucedió. En 1902 la prensa británica señaló que el consumidor estaba abonando un 25 % por encima del antiguo y corriente nivel de precios. (215) Era natural: la disminución de la oferta de carne fresca, en medio de una demanda creciente, no podía menos que causar esos efectos. Beneficiarios lógicos dentro del mercado de ese producto fueron, en primer lugar, el "farmer", y luego, los exportadores estadounidenses. Estos quedaron desde 1900, como la única fuente externa importante en el rubro de animales en pie. Lo observaron con envidia los estancieros argentinos desde "La Nación" de Buenos Aires: "*...el cierre de puertos británicos... obró en favor de los EE.UU. que siguen exportando más que nunca ganado en pie a Inglaterra.*" (216)

Pero la gran beneficiada con la prohibición fue la industria frigorífica de Buenos Aires... en manos de capitales británicos. Aunque la guerra anglo-boer contribuye a explicar el aumento de las exportaciones de carne congelada argentina luego de 1900, ya que los ejércitos coloniales fueron excelentes clientes de la misma, (217) el verdadero salto que experimentó este rubro se vinculó a la desaparición de los envíos de ganado en pie. Mientras de 1897 a 1899 los frigoríficos porteños vendieron al exterior un promedio anual de 6.000 toneladas de carne bovina y 55.000 de ovina congeladas, entre 1900 y 1904 las cifras de la primera se multiplicaron por 10, (64.000 toneladas), y las de la segunda se incrementaron un 30 % (73.000 toneladas). (218) Entonces sí la República Argentina triunfó sobre sus dos clásicos competidores, Australia y Nueva Zelandia, en la provisión de carnes congeladas al Reino Unido. En 1900 la participación argentina en el monto global de lo enviado hacia Gran Bretaña por las tres naciones, era un 37 %; en 1905 alcanzó el 65 %.

Esto se tradujo de inmediato en los beneficios que obtuvieron las empresas. El trienio 1901-1903 fue calificado como la "*edad de oro de la industria frigorífica argentina*"; 1902 fue el "*annus mirabilis para las compañías del Río de la Plata y sus accionistas; Sansinena pagó el 50 %; James Nelson and Sons pagó 50 %; River Plate Fresh Meat Co, el 25 %.*" (219)

Existen, entonces, poderosos motivos para tener la certidumbre sobre quién fue el principal beneficiario de la prohibición inglesa. De esto, a sospechar que los frigoríficos establecidos en el Río de la Plata influyeron para que —adoptada la medida en defensa de la ganadería del Reino— se mantuviera luego en defensa de ella y de sí mismos, no hay más que un paso. Los documentos autorizan a darlo.

El gobierno argentino, (y el oriental, como sabemos), trató por todos los medios y durante diez años por lo menos, que el Reino Unido levantara la prohibición. A excepción de los escasos meses de 1903 en que se reanudó el tráfico, los puertos siguieron cerrados a cal y canto. Y sucedía que cada vez que el Ministerio de Agricultura argentino informaba sobre el buen estado sanitario de las haciendas, de inmediato en Londres se alzaban voces denunciando brotes de aftosa en Córdoba, Buenos Aires o Entre Ríos. ¿Cómo se obtenían esos informes con tal rapidez en Gran Bretaña? Los frigoríficos los proporcionaban. En 1909 el diputado Shackley aseveró en pleno Parlamento la existencia de

un brote de aftosa en la provincia de Córdoba, pidiendo se mantuviera el cierre de los puertos. Las autoridades argentinas desconocían la existencia de ese brote. Un diario porteño se encargó de explicar la anomalía: "*Según referencias oficiales, la versión del diputado no carece de antecedentes, pues hace pocos días el veterinario de uno de los frigoríficos, al examinar animales procedentes de Córdoba, notó en algunos, rastros de aftosa. Llama la atención la rápida y secreta información que en Inglaterra se tiene sobre estos asuntos, y la premura con que son conocidos y denunciados oficialmente, sin tener la comprobación de los casos, lo que revela que dentro y fuera del país hay gremios interesados en mantener la alarma y suscitar prevenciones contra la derogación del decreto... La noticia no puede haber sido dada sino por el frigorífico en que aparecieron los animales con vestigios de aftosa, y esto indica que en la reapertura de los puertos ingleses, están en pugna, no solo los ganaderos británicos, sino también las empresas que explotan el negocio de carnes... Unos y otros se sienten amenazados por la competencia de la importación del ganado en pie y hacen causa común contra la promesa de reapertura...*" (220)

El interés de la industria frigorífica en anular la exportación en pie no estaba motivado porque ésta distorsionase el mercado británico. Las carnes frescas eran consumidas por las clases acomodadas de la sociedad inglesa, y las congeladas por las populares. Allí, aun cuando existiera cierta competencia, el problema no se planteaba. Lo que la exportación en pie conmocionaba era el precio del ganado rioplatense. Lo dijo el Dr. Carlos Pellegrini en carta dirigida a los hacendados de Santa Fe en 1901: "*Mientras existió la exportación en pie, los numerosos compradores se hacían competencia entre sí y mantenían el precio de la hacienda a un tipo normal, en relación con el precio del producto en Europa. Los frigoríficos tenían a su vez que aceptar y pagar esos precios. Pero llega, desgraciadamente, la clausura de los puertos europeos, y con ellos cesa la exportación en pie, y esta circunstancia produce forzosamente en Inglaterra y en la Argentina dos efectos diametralmente opuestos. En Inglaterra, disminuye la oferta, y entre nosotros disminuye la demanda con la desaparición de los compradores para la exportación en pie, y quedan en el mercado sólo 3 compradores. Fue entonces que empezamos a sentir los efectos inevitables del monopolio. Por el juego natural y legítimo de la oferta y de la demanda, ha resultado que mientras las carnes subían en Inglaterra, las haciendas bajaban en la Argentina. Las fábricas existentes, aprovechando circunstancia tan favorable... realizan utilidades enormes que alguien que debe saberlo, me asegura llegarán este año a 40 %! Los paganos... son los hacendados.*" (221)

Lo confesaron los ingleses en 1912, cuando se publicó el primer estudio sobre las carnes refrigeradas: "...[*el cierre de puertos*] *colocó a los hombres del frigorífico en una posición más fuerte, les permitió comprar barato el ganado y les proporcionó un mercado más amplio en Gran Bretaña.*" (222)

Los hacendados se quejaron del "monopolio" al que habían quedado sujetos, y uno de los representantes de ese "monopolio" en el Uruguay, el Presidente de la Cía. Liebig's, C. E. Gunther, les replicó en 1902: "...*Los precios altos pagados por el ganado de exportación ofuscaron a nuestros hacendados hasta el punto de figurarse que esos subidos precios eran precursores de otros aún mayores... Pero he aquí, que los estancieros... aún ofuscados por los crecidos precios de antaño, encuentran que los frigoríficos no le pagan bastante sus productos... El resultado práctico es el siguiente: anteriormente se exportaban unos cuantos novillos elegidos, por los cuales se pagaban precios exhorbitantes, mientras que ahora se embarca la carne congelada de miles de novillos*

y todos están conformes, excepto los estancieros; pero es proverbial que un hacendado jamás está conforme." (223) *

Que los hacendados se habían engolosinado con los precios que abonaba la exportación en pie, no admite duda. Fue opinión corriente en el período de auge de la misma, (1895-1899), que *"los exportadores de hacienda en pie, han pagado siempre mayor precio que los frigoríficos"* (224) Y en 1903, cuando de marzo a junio el gobierno británico levantó la prohibición, ya en abril se informó desde Paysandú que: *"La exportación en pie de Buenos Aires se efectúa diariamente sobre la base de $ 45 oro por novillo y que los frigoríficos que pagan corrientemente $ 35 oro, realizan, sin embargo, tales beneficios que les permiten distribuir 59 % a los accionistas..."* (225)

El alza en el precio de las haciendas a raíz de la reapertura de 1903, fue la esperanza alimentada por todos los hacendados rioplatenses. La prensa de Buenos Aires lo comentó de este modo: *"...la diversificación de los modos de exportar es un bien positivo, que permite a la producción de carnes substraerse al monopolio inminente y a la imposición de precios. La competencia de compradores traerá —ya ha iniciado— una suba razonable en el precio del ganado, que está muy por debajo de su verdadero precio en relación con las cotizaciones de la carne en los grandes mercados del consumo europeo."* (226)

La esperanza se concretó en esos escasos meses. El precio de las novilladas mestizas aumentó un 20 %, pues ascendió de **$ 90/95, a $ 110 oro argentino.** **

Pero la reapertura duró muy poco. Y los hacendados debieron retornar a las condiciones que el "monopolio" frigorífico fijó.

• • •

Esta pugna entre frigoríficos y exportación en pie requiere una valoración cuidadosa. Con criterios actuales resulta evidente que para naciones dependientes como las rioplatenses la exportación en pie significaba someterlas a un estricto papel de exportadoras de materias primas en bruto, acorde con la "división internacional del trabajo" impuesta por los centros imperiales. Ello implicaba la no utilización de mano de obra nacional y la pérdida de numerosos subproductos del vacuno que la capacidad técnica del frigorífico permitía aprovechar.

Es lo que conduce al historiador de la economía argentina, Ricardo M. Ortiz, a sostener que: "...desde el punto de vista técnico y aún desde el que interesaba al ganadero, la instalación del frigorífico en sustitución del transporte en pie, era un progreso notorio. La estabilidad industrial que significa

(*) La Liebig's Extract Of Meat Co. Ltd. de Fray Bentos, siempre había comprado los mejores ganados orientales del litoral sin encontrar competencia, hasta que aparecieron los compradores argentinos que se llevaban las novilladas mestizas de Paysandú, Río Negro, Soriano y Colonia, hasta Buenos Aires. La empresa, que en Río Negro y Soriano había actuado como dentro de un coto de caza privado, no pudo menos que respirar con alivio —al igual que los frigoríficos porteños—, cuando esos compradores desaparecieron. Fue una pena para ella, sin embargo, que comenzaran a aparecer, cada vez con más frecuencia, los compradores de los frigoríficos porteños.

(**) Los estancieros de Buenos Aires y nuestro litoral, interesados en diversificar los caminos de la exportación del ganado para no depender de las industrias de la carne exclusivamente, hallaron un previsible aliado en los exportadores británicos de ganado en pie, cuyo negocio desapareció con la prohibición. (227).

la implantación de ese establecimiento y la mayor diversidad en la utilización, deberían contribuir a mejorar los precios que pagaba al productor de la materia prima, aparte de que de su funcionamiento podía deducir el país una mayor suma de ocupación". (228)

Es una posición sostenible. Después de 1900, y considerados los valores tendenciales a largo plazo, el precio del ganado subió. Pero cabe la suposición de que hubiera aumentado más al enfrentarse el frigorífico con el exportador de ganado en pie. Lo ocurrido en 1903 indicaría que esta hipótesis es valedera. Además, conocida la exacción que el monopolio frigorífico significó para los hacendados, el cierre de la exportación en pie representó una pérdida de la capacidad de maniobra de nuestros países, y de oro.

De haberse mantenido la competencia de ambos sistemas de exportación, se hubieran beneficiado el hacendado y el país. El hacendado porque hubiera cobrado precios más altos por sus ganados, y el país porque esos precios en suba habrían acelerado el proceso de mestizaje al convertirse en acicate para los estancieros remisos. Colocados en aquella época, quizás debiéramos resaltar este último punto como la más importante consecuencia de la exportación en pie.

Los partidarios del frigorífico podrían argumentar que él también sirvió de estímulo al mestizaje porque pagó más que el saladero. Es cierto; pero era una empresa extranjera cuya mayor preocupación era obtener el máximo de utilidades. Si pagó más el vacuno fue porque lo pudo aprovechar mejor y elevar sus ganancias. Pero de haber tenido un competidor, parte de sus beneficios —al tener que abonar más caro el ganado— habrían quedado en el país. Si la industria hubiera estado en manos nacionales, el frigorífico habría significado un progreso claro para el país y el problema no se plantearía. Estando en manos extranjeras, su incidencia benéfica fue solo parcial.

Discusión un poco bizantina, puede argüirse, ya que la exportación de animales en pie desapareció. No tanto. Revisar conceptos recibidos en los centros imperiales será siempre útil para las naciones dependientes.

3. La exportación del ganado oriental y las trabas argentinas

Las dificultades ya anotadas: número insuficiente de mestizos como para generar una corriente exportadora independiente de la argentina; ausencia de embarcaderos cómodos; cierre de los puertos británicos luego de 1900, determinaron que la exportación directa desde los puertos orientales hacia Europa fuese mínima y azarosa, no llegándose a implantar ningún negocio estable sobre ella.

Como en los bovinos el mestizaje fue menor, las cifras son muy pobres. En el año 1898, por ejemplo, no se exportó un solo animal. Sin embargo, comparando este decenio con los años críticos surgen diferencias indicativas de un cambio en la ganadería criolla. Mientras de 1886 a 1894 se exportó a Europa un promedio anual de 23 cabezas bovinas, entre 1895 y 1904, el promedio se elevó a 410, o sea que casi se multiplicó por 20. Los principales mercados fueron Francia y Gran Bretaña hasta 1900. Con posterioridad, se hicieron envíos aislados a España, Portugal e Italia. (229)

No faltó espíritu de empresa de parte de los comerciantes montevideanos en ganado para forzar el mercado europeo continental a partir de 1900. En 1903, por ejemplo, los fuertes consignatarios de haciendas en la Tablada de Montevideo, Victorica y Muiños, solicitaron de los hacendados envíos de novillos mestizos de por lo menos 650 kilos cada uno para responder a pedidos europeos. (230) También en ese año, el señor Silvio Ellauri celebró un contrato con la Asociación de carniceros ligures y su similar lombarda, para enviarles 800 novillos por mes, pues un pequeño ensayo realizado con carnes uruguayas en Génova había dado buenos resultados. (231) (*)

La exportación de ovinos en pie hacia Europa presenta rasgos similares a la de los vacunos. Francia y Gran Bretaña, en ese orden, fueron las naciones que más absorbieron, aunque de manera muy inestable. Pero el incremento en relación al período anterior es evidente, lo que prueba el importante mestizaje con razas inglesas de carne realizado por muchos estancieros del litoral.

De 1886 a 1894 se exportó a Francia un promedio de 88 cabezas y a Gran Bretaña de 47. En este decenio las cifras suben ostensiblemente; en el caso de la primera nación a 1.120, o sea que se multiplica por 12, y en el de la segunda, a 750, multiplicándose por 16. (235)

• • •

Aunque las cifras revelan un importante crecimiento, es obvio su escaso peso dentro del comercio mundial de ganado en pie, si recordamos que sólo Argentina exportó a Gran Bretaña un promedio anual de 71.000 bovinos y 361.000 ovinos entre 1895 y 1899.

A las dificultades enfrentadas por el Uruguay —que ya referimos— se deben agregar las trabas que la Argentina impuso a las compañías de navegación que desearan completar su carga de reses en los puertos orientales. Por decretos de mayo y octubre de 1899, en pleno auge del negocio, se prohibió: a) a los buques que condujeran ganado en pie de puertos extranjeros a los europeos, completar su carga en puertos argentinos; y b) a los buques que hubieran cargado ganado en pie en puertos argentinos, completar su carga en puertos extranjeros. En caso de infracción el buque no podría cargar ganado en los puertos argentinos durante tres años. Como lo denunció la prensa oriental, esto era impedir, lisa y llanamente, nuestro contacto directo con Europa. (236)

(*) Un mercado que hicieron esfuerzos por conquistar los orientales fue el sudafricano. A raíz de la guerra anglo-boer (1899-1902), el comercio del Río de la Plata se incrementó de manera notable con El Cabo. La República Argentina por su cercanía geográfica a la zona conflictual, fue el gran centro proveedor de los ejércitos británicos. Carnes congeladas, bovinos y ovinos en pie, harina, maíz, trigo y sobre todo caballos —imprescindibles para la movilidad de las fuerzas colonialistas enfrentadas a esos boers tan propensos a las escaramuzas— llegaron en cantidades colosales a Sudáfrica (800.000 caballos en 1900, por ejemplo). (232). Y esto a pesar que los argentinos no fueron hábiles en sus negocios con los intermediarios y las comisiones militares británicas, ya que se filtró en la prensa la noticia de que los caballos habían sido pagados a 5 libras cada uno, mientras la cuenta oficial presentada al Gobierno británico los valoró en 35 libras! Intermediarios y comisiones militares hallaron más prudencia en los proveedores estadounidenses. (233). El Uruguay, a través de los envíos argentinos participó en este activo tráfico, y lo sabemos a ciencia cierta en el caso de los equinos. En 1903 "El Siglo" reclamó en su página editorial la instalación de un consulado en Sudáfrica, como ya lo habían hecho los argentinos, pues las estancias del Cabo, destruidas por la guerra, se estaban repoblando. (234).

Al ser escasos nuestros mestizos resultaba casi imposible cargar por entero a los buques, debido a lo cual nunca podíamos ofrecer otra cosa que pequeñas partidas, útiles para completar la capacidad de carga del navío. Pues bien, si el barco entraba primero a puertos orientales, no podía luego dirigirse a los argentinos, y si entraba primero a los argentinos, no podía luego entrar a los orientales.

Nuestros hermanos habían decidido que el papel de intermediarios entre Uruguay y Europa rendía jugosos beneficios, —como hemos comprobado, era exacto—, y no estaban dispuestos a perderlos. Amparados en su inmensa capacidad de exportación que los convertía en el centro comercial del Plata, pudieron darse el lujo de actuar con nosotros como actuaba el imperialismo británico con ellos. Es que, "los proletarios del mundo", —en este caso las naciones dependientes—, no siempre se unen cuando la ideología y la estructura económica capitalista, enajenándolos, les impiden lograr conciencia de su similar destino.

4. La exportación del ganado hacia Argentina

Lo que revela con más precisión la importancia alcanzada por el mestizaje es el volumen creciente de caponadas y novilladas que desde las estancias de Paysandú, Río Negro, y, sobre todo, Soriano y Colonia, se envió a Buenos Aires en este decenio.

En lo que a bovinos se refiere, en los años 1886-1894 el promedio anual de lo exportado había sido de 1.827 cabezas. Entre 1895 y 1904, el promedio ascendió a 3.920, existiendo un sostenido aumento que esta cifra oculta, desde 1903 en adelante (1903: 12.000 cabezas; 1904: 13.000). El incremento en relación al período crítico fue superior al 100 %.

Los ovinos en pie, comparando las mismas etapas, ascendieron de un promedio anual de 24.300 cabezas, a 91.000, o sea un incremento del 275 %. Conviene recordar que las cifras de la exportación en pie *directa* hacia Europa, comparadas con estas otras, son 3 y 90 veces más bajas, respectivamente para bovinos y ovinos, lo que comprueba dos aseveraciones anteriores: a) que el mestizaje en el litoral con razas inglesas de carne fue mayor en el ovino que en el vacuno, hecho lógico pues los frigoríficos porteños en esta primera etapa de su desarrollo congelaban especialmente capones y corderos, así como también eran mayores los envíos desde Argentina de ovinos que de bovinos en pie hacia Gran Bretaña; y b) el Uruguay no dejaba de ser un atrayente mercado para la intermediación argentina, aunque todavía no tuviese la fuerza suficiente para comercializar este rubro directamente con Europa. (237)

El ganado oriental enviado a la Argentina tenía varios destinos: se le reexportó en pie hacia Gran Bretaña, hasta que ésta cerró sus puertos en 1900; se industrializó por los frigoríficos porteños antes de la clausura de puertos, y luego con mayor razón todavía; lo compraron comisionistas argentinos para el consumo de la población de la ciudad de Buenos Aires.

Hasta 1900, importantes cantidades de ovinos eran enviadas en chatas desde Fray Bentos, Mercedes y Nueva Palmira, con destino a Buenos Aires, donde de inmediato se embarcaban en los transportes especiales que los conducían a Europa. (238)

Los frigoríficos porteños fueron, sin embargo, el cliente mayor de nuestras caponadas del Litoral. Los hacendados que habían mestizado sus majadas con la raza Lincoln, en Colonia y Soriano, lo hicieron pensando precisamente en esa demanda. El Dr. Ernesto Frías, nuestro cónsul en Buenos Aires, informó a la Asociación Rural en 1899 que un fuerte estanciero francés del departamento de Soriano sólo hallaba compradores en el Uruguay para sus capones mestizos al precio de $ 1.20 por cabeza, mientras los frigoríficos porteños le abonaban $ 3. (239) La información es confirmada por multitud de transacciones que conocemos de este decenio. En 1896 y 1897 los capones para el abasto de Montevideo no superaban la cotización de $ 1.20 a $ 1.80, y los saladeros, que a veces los utilizaban para extraerles sebo para velas, pagaron en Paysandú en 1901, de $ 1.90 a $ 2.20. La demanda porteña abonó precios mayores, $ 3 ó $ 4, casi el doble que la oriental. (240)

Desde este punto de vista, la exportación en pie hacia Europa vía Argentina, o con destino a los frigoríficos bonaerenses, fue un poderoso incentivo que recibió el mestizaje ovino con razas inglesas de carne, a la vez que al incidir la demanda sobre el litoral sur de la República Oriental, actuó como un factor diferenciador de esa región, separándola cada vez más de las otras zonas rutinarias del este y norte de la nación. En éstas la única demanda que se hacía sentir era la del tradicional saladero (oriental o riograndense). El desigual desarrollo regional, —tan notable por su influencia en la sociedad rural—, encuentra en estos vínculos con la demanda de las dos industrias de carnes, (frigoríficos y saladeros), una de sus causas.

• • •

Como indicamos, luego de 1900, y sobre todo entre 1903 y 1904, el mestizaje del bovino en pleno ascenso buscó también la salida argentina. No fueron los departamentos que poseían abundancia de ovinos mestizos los que ahora se interesaron en el negocio, a excepción de Soriano. Eran los estancieros de Paysandú, Río Negro y Soriano, los que poseían ya un número respetable de novilladas mestizas Hereford y Durham. El saladero no respondía a sus expectativas económicas; el frigorífico allende el Plata, sí. Lo expresó con claridad la Sociedad Rural Exposición Feria de Paysandú, presidida por Carlos Cash, en 1901. Los propietarios de "novillos especiales" no deseaban condenarse a: "*...un solo mercado para sus productos,* [*mercado*] *que forzosamente tiene que llevar una vida llena de peligros... El refinamiento de los ganados en esas condiciones tiene necesariamente que efectuarse muy lentamente y contenerse dentro de ciertos límites por falta de compensación entre el resultado pecuniario obtenido y los desembolsos que se originan para conseguirlo.*"

"*Paralizada como está hoy la exportación de ganado en pie a Europa, debido a la clausura de los puertos ingleses, la elaboración por el sistema frigorífico es la llamada a solucionar el problema de la valorización de nuestras carnes... Siguiendo el ejemplo de nuestros vecinos, en esa industria es donde debemos buscar la valorización... Nos parece muy dudoso que, por ahora, se establezcan frigoríficos en esta República, pues aparte de que eso requiere un capital considerable, la cantidad de ganado vacuno apto para esa elaboración no es todavía suficiente para asegurarles el éxito. Según nuestros cálculos, ese número no debe exceder hoy de 20.000 cabezas, cantidad que agregada a las caponadas, constituiría a lo sumo lo suficiente para mantener un establecimiento en actividad, y un establecimiento sólo, sin competencia, no llenaría el objeto que se busca.*"

"Creemos pues, que en las actuales circunstancias, lo más práctico y económico a la vez, sería valernos de los frigoríficos existentes en la Provincia de Buenos Aires, exportando para ese destino nuestros novillos especiales, por medio de embarcaderos escalonados sobre el Río Uruguay."

La Sociedad Rural de Paysandú ya se había puesto en correspondencia con las compañías porteñas y todas ellas, en particular la "River Plate Fresh Meat and Co. Ltd.", habían designado agentes, comprometiéndose a asistir a las ferias de ganado gordo que se comenzaban a organizar en Paysandú bajo los auspicios de la entidad rural. (241)

En la Feria de 1903, compradores y hasta gerentes de los frigoríficos porteños se hicieron presentes, *"quedando gratamente impresionados del adelanto de nuestra ganadería y resueltos por consiguiente, a establecer una activa corriente de negocios de ganados entre el mercado argentino y el nuestro."*

Y agregó el hacendado Luis Mongrell: *"Por fin se han abierto, pues, nuevos horizontes a la ganadería de estos departamentos y las haciendas mestizas que hasta ahora no tenían otra salida que el abasto y el saladero, y a veces la Tablada de Montevideo, tienen ahora un mercado seguro de exportación"* (242)

En un primer instante, al menos, el negocio benefició a las dos partes en juego. Los precios que pagaron los frigoríficos en 1903 fueron muy inferiores a los que abonaban por los ganados de la Provincia de Buenos Aires (un 30 % menores), tal vez porque nuestros mestizos eran deficientes, o porque nuestros hacendados no tenían otra alternativa que el saladero. En 1903 los saladeros en la Tablada de Montevideo abonaron por los novillos $ 17,73 (la cotización más alta del decenio, de la que el hacendado tenía que deducir los gastos de conducción). Los agentes de los establecimientos porteños ofrecieron en la Feria de Paysandú una cotización promedio de $ 23, o sea un 30 % más que el saladero (y comprando los novillos en la Feria, con lo que el gasto de conducción quedaba a su cargo). (243) Operaciones con animales de gran calidad y peso, los de las estancias de Tomás Bell en Colonia, se hicieron al precio de $ 40 por cabeza, pero la trascendencia que la prensa les otorgó revela su carácter excepcional. (244) (*)

La corriente exportadora de bovinos en pie, acentuada luego de 1900, exigió, a diferencia del caso del ganado menor, ciertas mejoras técnicas en los puertos litoraleños de embarque. Transportar a los capones en chatas era sencillo, los vacunos requerían un buque de cierta capacidad y un embarcadero apropiado. Fue la Sociedad Rural Exposición Feria de Paysandú la que tomó

(*) No sólo los frigoríficos comenzaron a interesarse por los novillos mestizos del litoral. Criados en campos más baratos que los de la Provincia de Buenos Aires, y rindiendo de seguro menos carne que los provenientes de esa región, "La Nación" de Buenos Aires, llamó la atención sobre ellos a los invernadores porteños: **"La última feria de ganado celebrada en Paysandú, ha puesto de manifiesto que en aquella zona de la República Oriental... existe un gran stock de ganado de invernada, en aptitud de ser preparado en los campos de las provincias de Buenos Aires o Entre Ríos, con destino a la exportación como ganado en pie o para frigoríficos... En el país vecino... hay... abundante producción de novillos de dos y tres años, mestizados con Durham, Hereford, etc., que podrían ser invernados y engordados muy bien en la Provincia de Buenos Aires..."** (245).

Para los invernadores porteños resultaría excelente negocio comprar la materia prima en $ 22 ó $ 23, y luego de engordada en 6 meses, venderla a los frigoríficos en $ 35 ó $ 40.

la iniciativa en 1900, reiterando el pedido de subsidio al Gobierno, ($ 4.000), en 1901. (246) De inmediato los hacendados de Río Negro protestaron, pues consideraban a Fray Bentos como el lugar ideal, (247) opinión que compartieron los de Soriano, pero ubicando ahora el embarcadero en su propio departamento. (248) El interés de esta disputa de campanario, radica en que ella prueba que eran estos tres los departamentos donde abundaban los buenos mestizos, a la vez que se comprueba que fue después de 1900-1901 que el número crecido de esas haciendas tornó imperiosa su venta a los frigoríficos argentinos.

Como último destino del ganado oriental enviado a Buenos Aires hemos señalado el abasto de la capital argentina. Ya en los años críticos del noventa, cuando nuestros novillos eran muy deficientes aún, este comercio se desarrolló con intermitencias. (249) En 1903 la corriente se revitalizó. Los frigoríficos argentinos en plena expansión competían con el consumo de Buenos Aires, amenazándolo. Escasez, y precios elevados más allá de lo habitual, eran problemas que comenzaba a sentir la ciudad porteña. En vista de ello, —y de que muchos de nuestros mestizos, por su calidad inferior, no eran comprados por los frigoríficos—, un grupo de estancieros de Colonia y Soriano constituyó un "sindicato" para vender su producción en Buenos Aires. El puerto utilizado para los envíos, mediante acuerdo con su concesionario, Juan Lacaze, fue el del Sauce. (250)

° ° °

La importancia que hemos asignado a la exportación en pie, va más allá de su mínima influencia en el total de lo que el país comercializó en el exterior en este decenio. Mas, como primera etapa en el acercamiento gradual de la nación al mercado mundial de carnes, su interés es primordial. Ella reveló: a) que aún cuando el número de mestizos era insuficiente como para permitirnos actuar como proveedores independientes, o para promover la fundación de más de un frigorífico, en relación a los años de la crisis se había incrementado en una proporción tan importante que merecía ser valorada como una modificación cualitativa de la vieja ganadería basada en el bovino criollo y el óvino merino; b) la exportación en pie fue uno de los incentivos económicos más poderosos para que nuestra campaña continuara en la ruta del cambio; c) la cercanía del litoral a la demanda argentina acentuó el desarrollo desigual entre el oeste, y el norte y este de la República; d) se demostró que aunque la ganadería se modificara, nuestra dependencia permanecería inmutable. Dependencia doble en este decenio: del centro imperial, que lanzaba un úkase y paralizaba una corriente de tráfico (la clausura de los puertos británicos en 1900); de la Argentina, que ante la debilidad de una ganadería parcialmente modernizada, pudo imponernos su intermediación.

PARTE II
COMERCIALIZACION E INTERMEDIACION DE LA PRODUCCION RURAL

Capítulo I
Comercialización de lanas y cueros

1. Productores y grupos de intermediación nacional y extranjera

Como lo indicamos en el tomo anterior, entre el productor rural y el mercado internacional se colocó un grupo de intermediarios integrado por los pulperos o comerciantes de los pagos de campaña, los barraqueros y consignatarios del litoral o Montevideo, y los exportadores extranjeros. Ellos eran los que, a menudo, mantenían con sus adelantos de dinero el ciclo productivo —tan largo en ganadería— de los pequeños y medianos hacendados, así como también los que, al encargarse de vender nuestros cueros y lanas en New York, Londres, Amberes, Roubaix o Leipzig, financiaban el proceso exportador de toda la nación.

Los comerciantes de campaña compraban a los pequeños y medianos productores sus lanas y cueros. Sucedía con frecuencia que al adelantarles dinero para los gastos generales de la estancia (personales del hacendado, salarios de las peonadas y jornales de los esquiladores, etc.), los obligaban a pagarles con la zafra, observado lo cual, el término "compra" que hemos usado, no siempre tenía el sentido que se le asigna corrientemente; en todo caso era una "compra-venta" forzosa. La clase alta rural y parte de la media no utilizaban este canal, prefiriendo el trato directo con las barracas y consignatarios.

En Montevideo y el litoral (sobre todo en Salto), la cadena de la intermediación nacional continuaba con los consignatarios y barraqueros. Aunque casi siempre eran las mismas firmas las que integraban este segundo núcleo, ocurría a veces que el consignatario no tenía depósito propio, utilizando el del Ferrocarril Central para hacer allí las transacciones por cuenta de sus poderdantes: los negociantes de campaña y los fuertes hacendados.[251] Cuando el

consignatario era dueño de un depósito, entraba en la categoría de barraquero.

En apariencia, los barraqueros recibían los frutos del país —cueros secos de vacunos, potros y lanares, y lana—, en consignación, y cobraban un modesto alquiler de piso y una baja comisión del 1 % al vender la zafra de sus comitentes. Pero esto sólo sucedía cuando actuaban como auténticos consignatarios, caso de los ricos estancieros que podían autofinanciar el ciclo de la producción, más el tiempo que ésta tardaba en venderse al extranjero. Lo frecuente era que el barraquero fuese el verdadero dueño de la lana, o por compra directa al comerciante del interior y al mediano hacendado, o porque esta clase de hacendados —al ser deudora por adelantos recibidos a lo largo del año— enviaba su lana inmediatamente después de la esquila, como garantía eficaz de sus deudas. Como observaremos al analizar la crisis lanera de 1900-1901 en sus consecuencias sobre la intermediación, los que retenían la lana esperando el alza, sus auténticos dueños en una palabra, eran los intermediarios-comerciantes del interior y en particular, barraqueros de Montevideo y el litoral— y no los productores, debiéndose recordar el distingo que ya hiciéramos con ellos, puesto que los grandes estancieros seguían siendo propietarios de su zafra. *

El último eslabón en esta cadena de intermediarios lo formaban los exportadores, en un 90 % firmas francesas, alemanas e inglesas. Ellas compraban la lana a los barraqueros y luego la remitían a los mercados de Francia, Bélgica y Alemania. Allí, como ya lo hemos dicho, la intermediación no cesaba pues los exportadores rara vez trataron directamente con los industriales.

* * *

Interesa, y mucho, señalar el número de estos intermediarios. Muy variado y crecido debió ser el de los comerciantes de campaña. La investigación futura podrá determinarlo con exactitud, así como su precisa forma de operar, pero de seguro comprobará que su número no guarda relación con el escaso que se advierte en los restantes eslabones de la cadena.

(*) Los comerciantes del interior, los barraqueros y exportadores extranjeros que no tenían un capital crecido, requirieron para financiar sus compras de lana y cueros al único grupo social que todavía controlaba el mercado monetario en este decenio: la oligarquía orista, integrada por los más ricos comerciantes importadores y los Bancos de plaza, el Comercial y el de Londres y Río de la Plata. Es significativo que en plena retención de la zafra lanera por los comerciantes del interior y los barraqueros, desde las columnas de "El Siglo" un colaborador acusase al alto comercio y a los bancos de plaza de facilitar indirectamente esa retención, por no exigir el pago inmediato de las deudas que comerciantes del interior y barraqueros tenían con ellos.

"Las quejas de parte de los negociantes de Montevideo son generales en cuanto a las pequeñas remesas (y aún de la falta entera de ellas) que reciben de sus deudores de la campaña. ¿Por qué es esto?... Simplemente porque [sus clientes, los comerciantes de campaña], están especulando con las lanas... y cometiendo una grave injusticia a quienes están debiendo en la capital. Y los estancieros al no vender sus lanas para pagar lo que deben cometen otra injusticia para con sus acreedores: todo está encadenado..."

El periodista, por cuya boca hablaban sin duda comerciantes afectados e intermediación, concluyó aconsejando al comercio montevideano y a los bancos la adopción de las ventas y los créditos a plazo fijo, mediante la certificación por vales de cada deuda, y la eliminación de la

A principios de siglo, en la principal plaza del litoral norte, —Salto—, seis firmas barraqueras acaparaban el grueso de la zafra de la región. Y tres de ellas, Dickinson y Cía, (propietaria de los dos más importantes saladeros salteños además), Barraca Nacional de Juan L. Castellanos, y Barraca Amorím, comercializaban alrededor del 15 % de la lana producida en *todo* el país. Como su radio de acción se limitaba sólo a los departamentos de Salto, Artigas, Tacuarembó y Paysandú, puede suponerse que, de hecho, comercializaban toda la zafra en esa región. (253)

En Montevideo, el principal centro barraquero del país pues allí se comercializaba más del 70 % de la zafra, (254) no alcanzaban a la treintena las firmas, siendo las principales: L. Puig y Cía.; Helguera y Goycoechea; Sebastián San Martín; Aramendía y Cía; Zubillaga y Beramendi, Nicolás Durán y Vidal y Cía, y Staudt y Cía. (255) (*)

Los principales exportadores de lana, casi todos fuertes empresas europeas con sucursales en Montevideo y Buenos Aires, no fueron más de veinte; y considerando el volumen de lo comercializado en 1899 y 1903, su número se reduce a 8, ya que esos fueron los que exportaron el grueso de la zafra. Carlos Fritz y Cía; Masurel fils; Sebastián San Martín; Henry Caulliez; Staudt y Cía; Wenz y Cía; Wattine Bossut fils; y Lahusen y Cía, exportaron de la zafra 1898-1899 el 68 %, y de la correspondiente a los años 1902-1903, el 72,1% (256) Los observadores del novecientos definieron la situación como la de un "monopolio imperfecto"; es probable que los hacendados no hubiesen estado de acuerdo con la última palabra.

En realidad, el ciclo producción-intermediación había engendrado una estructura piramidal, en cuya base se hallaban los 22.700 ganaderos censados en 1900. (257) Luego aparecía un par de cientos de casas de comercio en campaña; afinándose cada vez más bruscamente, en su penúltimo escalón la pirámide mostraba a las 15 ó 20 grandes barracas de Montevideo y el litoral,

cuenta corriente, fuente de todos esos "males" (252). De esa forma, el crédito se angostaría ante las exigencias del acreedor, y la especulación al alza desaparecería.

De todo ello se deduce un vínculo muy estrecho entre la intermediación nacional y extranjera dedicada al negocio de la exportación, y el alto comercio importador, así como también que parte de la utilidad ganada por los comerciantes del interior, barraqueros y exportadores forzosamente debía ir a las arcas de la oligarquía orista, como precio que ella cobraba por su servicio de financiamiento. Esa oligarquía controló de este modo indirecto, y en la medida en que un factor nacional podía controlar el comercio exterior del Uruguay, la exportación de frutos del país ya que si cerraba los conductos del crédito, la intermediación debía liquidar de inmediato la zafra, y si los abría, la retención en espera de mejores precios, era posible. Nueva prueba de su inmenso poder económico derivado, como anotamos en el tomo II, de su monopolio monetario. En este decenio, sin embargo, el Banco de la República con sus préstamos al comercio del interior y a los barraqueros luego de 1896, fue un factor de cierto peso para restarle a esa oligarquía su relativo control de nuestro comercio exterior.

(*) La creciente importancia de la producción uruguaya de lana merina hizo que en la ciudad de Montevideo se instalarán sucursales de las principales firmas exportadoras extranjeras que tenían casa matriz en Buenos Aires. La casa Staudt y Cía., fundada en 1887 en la capital argentina, con negocio abierto en Berlín, exportador de lana y fuerte importador de tejidos a la vez; instaló su barraca montevideana en el año 1897.

y por último, en plena cúspide, las 8 firmas exportadoras, extranjeras en su mayoría, que controlaban más del 70 % de la lana enviada a Europa.

En el marco de la estructura capitalista, este tipo de organización no dejaba de poseer lógica. A medida que las necesidades de capital aumentaban, el número de los participantes en el ciclo decrecía. Este planteo oculta, sin embargo, parte de la verdad.

Pocos años después de este decenio se sugirió que los hacendados se unieran y exportaran directamente su producción. El capital nacional, racionalmente utilizado, se sostuvo, era capaz de realizar esta operación. Pero, ¿el contacto con un mercado dominado por firmas con sucursales en casi todos los países dependientes, se hubiera desarrollado con normalidad? Es dudoso. No sólo carecía el capital nacional de empuje y audacia como para intentar liberarse, sino que, de haberlo hecho, la lucha con los exportadores extranjeros hubiera, tal vez, esterilizado el esfuerzo, ante su influencia, conocimientos del mercado, y carácter monopólico que adoptaron. De este modo, la estructura piramidal era lógica, sí, pero dentro del marco capitalista *de un país dependiente.*

¿Qué consecuencias deducir de esta estructura piramidal? Una obvia ante todo: los más, por serlo y por su debilidad económica, fueron dominados por los menos, que a la vez resultaban más fuertes por eso, y por su riqueza superior. Y los estancieros, recuérdese, estaban en la base de la pirámide (no estaría demás añadir que la auténtica base de la producción, como en un iceberg, permaneció siempre oculta: peones y esquiladores).

Por lo cual, las utilidades de la intermediación —nacional y extranjera—, ante la propia estructura piramidal del negocio, estaban siempre por encima del servicio que aquella prestaba al productor. En el caso del exportador o barraquero extranjeros, esas utilidades iban a Europa. En el caso del barraquero nacional, se las invertía en consumos urbanos o en Bancos avariciosos. En ambos, las riquezas que la intermediación drenaba de la producción no se reinvertían en ella y en cambio acentuaban nuestra escasez de capitales y nuestra dependencia.

* * *

La diferenciación establecida entre estancieros, comerciantes de campaña, barraqueros y exportadores, aunque real en el caso de los capitales medianos empleados en cada una de estas etapas de la comercialización, sufrió importantes variantes cuando entraron en juego elevadas fortunas. Entonces se pudo dar la concentración en una sola empresa de todo el proceso: Lahusen y Ca, por ejemplo, era propietaria de una gran estancia en Colonia, "Los Cerros de San Juan", poseía barraca, y exportó a Europa, de la zafra lanera embarcada por Montevideo en 1898-1899, el 5 % del total.

Las magníficas ganancias que dejaban el latifundio y la barraca facilitaban, mediante un doble trasiego de capitales, el surgimiento de estancieros-barraqueros y de barraqueros-estancieros. Existieron claros vínculos entre parte de la clase alta rural y la intermediación que constituía parte de la clase alta urbana. El "Centro de Exportadores y barraqueros", creado en enero de 1905, estuvo integrado entre otros por Luis Puig, como Presidente, Hilario Helguera (hijo), secretario, y Juan Schauricht, prosecretario. Ellos eran también, distinguidos hacendados y cabañeros. (258) Pero esta tendencia a la confusión de los dos grupos, debe ser valorada con precisión. Su mezcla fue parcial.

La mayoría de los miembros de la clase alta rural, y eran más de mil,

no eran comerciantes intermediarios. De las 32 firmas que integraban el Centro referido, sólo seis pertenecen claramente a esa clase. Fueron los ricos estancieros vinculados por su familia o su pasado personal al comercio montevideano, o los dominados por un potente afán de lucro, o los barraqueros que ya con sus elevadas ganancias habían comprado campos, los que integraron el núcleo de la intermediación. Estos vínculos no pudieron impedir que el grueso de la clase alta rural, acompañada por la clase media y los pequeños hacendados, sintiera que sus intereses, lejos de coincidir, se oponían a los de la intermediación.

Si la diferenciación entre barraqueros y estancieros persistió, en cambio no hemos hallado indicios de una división clara y terminante entre barraqueros y exportadores extranjeros. Todo lo contrario. Es sintomático que en 1905 hubiesen formado un Centro único. De las 8 grandes firmas exportadoras, tres, (S. San Martín, Staudt y Cía, Lahusen y Cía), poseían importantes barracas en Montevideo, y otra, Masurel fils, poseía depósitos en Buenos Aires pues desde nuestras barracas del litoral se le enviaba la lana. Todo esto permite suponer que los 8 grandes exportadores o eran barraqueros o estaban íntimamente vinculados con el negocio de la barraca en el Río de la Plata.

La indiferenciación entre barraqueros y exportadores extranjeros fue de nefastas consecuencias para el país y el productor.

Porque, si además de las utilidades que el exportador, por extranjero, enviaba a sus casas matrices en Europa, la nación todavía tenía que observar con impavidez cómo algunos de los más importantes barraqueros, por ser extranjeros, también remitían otra partida de seguro superior a la primera, el resultado final era que la nación y el productor no recibían siquiera algo cercano a lo que sus productos valían en Amberes o Roubaix.

• • •

Los pequeños y medianos productores estaban en pugna directa con los comerciantes de campaña, y en la medida en que parte de ellos podía llegar con su zafra al litoral o Montevideo, con los barraqueros. Los grandes estancieros y los comerciantes de campaña, luchaban con los barraqueros y exportadores por obtener precios mejores, y éstos, a su vez, retenían la lana y los cueros, si podían, hasta que en el exterior se pagara una cifra que consideraran interesante. El panorama podía complicarse, como adelantamos, pues existía cierta mixtión entre algunos miembros de la clase alta rural con la intermediación nacional, y una más importante entre ésta y la extranjera.

Pero los resultados de las diversas tensiones descriptas iban a depender, como es natural, de la capacidad económica de cada uno de los grupos e incluso del peso que la producción oriental tuviera en el mercado mundial.

Si la tendencia de las cotizaciones a largo plazo era bajista, como ocurrió durante la crisis del noventa, la cadena se rompía por sus eslabones más débiles: la clase media rural, los comerciantes de campaña. Los grandes propietarios y barraqueros podían resistir cierto tiempo y no vender esperando que en el exterior se ofrecieran mejores precios. Pero sólo cierto tiempo, porque tenían todos ellos obligaciones impostergables con el comercio de Montevideo y los Bancos de plaza. Por otra parte, fue casi siempre débil el peso de nuestra producción en el mercado mundial, y esperar que por retener nosotros se produjera una reacción internacional era bastante ingenuo. Como se los dijo un exportador en 1901: "*Francamente, al oírles hablar a los que tienen en su poder*

el vender o no vender las lanas, podría suponerse que algunos de ellos creyeran que al retener unos cuantos centenares de bolsas de lana, afectarán al precio corriente del mundo entero, que portándose así no habría con qué fabricar paños!" (259)

El miembro más fuerte fue siempre, en éstos casos de tendencias a la baja, el comprador europeo.

Si la tendencia de las cotizaciones era alcista *y estaba alentada por la especulación del mercado internacional,* (cosa que ocurrió entre 1898 y 1900), la relación entre los eslabones de la cadena podía cambiar. Los exportadores y barraqueros tendían a acaparar con apresuramiento las zafras, y la intermediación de campaña y los productores se beneficiaban. Los exportadores competían entre sí, y el margen de su utilidad decrecía.

Así como analizamos en el tomo anterior el primer caso, observaremos que entre 1898 y 1900 sucedió el segundo. Los miembros más fuertes de esta situación anómala y excepcional en la historia económica de la República resultaron ser los estancieros, en particular los grandes. Todo ello favorecido por una circunstancia que ya mencionamos: el peso del Uruguay en el mercado internacional de lanas merinas fue decisivo en este decenio. Como se habrá observado, en las dos situaciones descriptas el eslabón menos resistente era la clase media rural. La explicación es múltiple: la dependencia de este grupo social de la venta de su zafra era mayor; el largo ciclo productivo exigía un financiamiento que lo había comprometido de antemano con la intermediación, (el crédito rural, aún con la actuación del Banco de la República desde 1896, le fue sistemáticamente negado); y finalmente como lo mencionamos en el tomo anterior, los productores en general y en particular los medianos y pequeños, desconocían la cotización internacional de sus productos, y con frecuencia, hasta los precios nacionales de los mismos, o sea aquellos que abonaban las barracas. Tenían ideas, "oían voces", "se comentaba" que el precio de la lana bajaba o subía. Dependían en un todo del barraquero; porque le debían dinero; porque éste monopolizaba la información acerca de las cotizaciones internacionales; y porque... la mayoría no sabía leer. Los avisados comisionistas que enviaban los barraqueros montevideanos a las estancias, o el más distinguido gerente que trasmitía por carta la liquidación final de la zafra sin ninguna clase de explicaciones, podían hacer, con la mayoría de los productores rurales, literalmente lo que quisieran.

2. Las utilidades de la intermediación

A) *En el caso de la lana*

Disponer de los datos más exactos posibles acerca de la ganancia de la intermediación en el rubro lana es esencial para una correcta valoración de la sangría que para la nación significó el capital exportador extranjero, pues en este decenio la lana fue el producto con mayor participación en el monto total de las ventas orientales: un 37 % como valor promediado entre 1895 y 1904.

Habíamos señalado en el tomo anterior que durante los años de la crisis el costo del servicio de exportación de la zafra lanar cobrado por el capital

extranjero fluctuó entre un 20 y un 30 % del valor de la zafra en el Puerto de Montevideo.

La investigación de este decenio se ha facilitado por el hallazgo de documentos más precisos. (260), que nos han permitido una aproximación mayor a la verdad. Ellos provienen de los propios exportadores.

Son aquellos años en que el negocio no había sido perturbado todavía por la especulación europea los que deben ser analizados. Cuando la especulación se apoderó del mercado lanero, las cifras se alteraron sustancialmente, como tendremos ocasión de comprobarlo más adelante, y la relación entre productores e intermediación experimentó cambios de enorme entidad. Pero en el trienio 1895-1897 la actividad comercial fue normal, y él nos servirá de base para una estimación del costo que para el país significó el financiamiento y transporte por el extranjero de sus zafras. En ese trienio el precio que la República abonó siguió siendo en extremo oneroso, como se advierte por estas cifras: (261)

CUADRO I

Utilidades de la intermediación extranjera en el trienio 1895-1897: base, 10 kilos de lana sucia. Todos los precios en oro uruguayo

	1895		*1896*		*1897*
	$		$		$
Precio en Amberes	3.12		3.27		3.07
Precio en Montevideo	2.20		2.43		2.30
Utilidad bruta del exportador	0.92		0.84		0.77
Promedio de la utilidad bruta en el trienio:				0.84	
A deducir:					
Gastos efectuados en el Uruguay		0.32			
Gastos efectuados en el extranjero		0.16		0.48	
Utilidad neta promedial del trienio:					0.36
Capital invertido					
Promedio del costo de la lana en barraca montevideana en los 3 años		2.31			
Gastos		0.48			
Total del capital invertido		2.79			
Relación entre la utilidad neta y el capital invertido:				13%	

Como el ciclo de inversión del capital rara vez sobrepasó los seis u ocho meses, no dejaba de ser ésta una espléndida utilidad, en particular si se advierte que los capitales en la Europa del novecientos no obtenían un interés anual mayor del 5 ó 6 % en colocaciones seguras. Por supuesto que en este caso el riesgo existía, por cuanto la cotización en Amberes podía variar mientras se había pagado un precio determinado por la lana en Montevideo. Pero el riesgo valía la pena.

Interesa, a los efectos de averiguar lo que la República hubiese recibido de poder eliminar la intermediación del exportador extranjero y los servicios en fletes y seguros, que también debía comprar en el exterior, comparar lo que valían nuestras lanas en Amberes con lo que efectivamente entraba en oro al Uruguay por este rubro.

CUADRO II

Formación del precio de las lanas uruguayas en Amberes (Valores promediales del trienio 1895-1897 en pesos oro uruguayo, base: 10 kilos de lana sucia)

A) Porcentaje del precio en Amberes que teóricamente quedaría en el Uruguay

1) Barraquero o, teóricamente, gran estanciero	$	2.31	73,3%
2) Estado Oriental			
Impuesto de exportación, $ 1,30 los 100 kilos	"	0.13	4,1%
3) Gastos en el Uruguay			
Fletes del Ferrocarril Central, gastos en barraca (clasificación, enfardelaje, etc.), y gastos en el Puerto de Montevideo (acarreo, muelle y lancha)	"	0.16	5,1%
4) Intermediación nacional			
Comisión del barraquero cobrada al estanciero (1%) y al exportador (½%)	"	0.03	1 %
Total	$	2.63	83,5 %

B) Porcentaje que teóricamente pagaría la República al capital extranjero por el servicio de la exportación

1) Intermediación del exportador	$	0.36	11,4%
2) Gastos en el exterior: fletes, seguros, etc.	"	0.16	5,1%
Total	$	0.52	16,5 %

Promedio del precio de la lana en Amberes en los años 1895-1897: 2.63 + 0.52 = $ 3.15

La riqueza de los documentos que nos han servido de base para la elaboración de estas cifras nos permite advertir: a) Si bien la utilidad neta del exportador extranjero aparentemente no alcanzó los niveles logrados durante los años críticos, ello se debe a que en ese período sus gastos en el extranjero fueron bajos, en particular el flete marítimo, mientras que en 1899-1900, años de los que hemos tomado los gastos del exportador, ese flete casi se duplicó por la demanda de bodegas que provocó en el Atlántico Sur la guerra anglo-boer. Como en el trienio considerado esa demanda no existió, la utilidad neta del exportador debió ser sensiblemente superior al 13 % anotado en el primer cuadro. Si consideramos en cambio el segundo cuadro, que revela con qué porcentaje del precio en Amberes se quedó el exportador, un 11,4 %, llegamos a la conclusión de que la intermediación arrebataba a la nación una de cada ocho zafras enviadas a Europa. Cada ocho años la nación entregó al exportador su producción íntegra para resarcirlo de sus servicios. b) Pero lo que el Uruguay pagaba al extranjero para que sus lanas llegaran hasta Amberes o Roubaix, no concluía con esto. Los nuevos documentos permiten apreciar la incidencia de los gastos en el exterior, fletes y seguros, que ante la carencia de una marina mercante y compañías aseguradoras nacionales el país debía contratar con las grandes empresas británicas que de esos rubros se ocupaban en el novecientos. El costo total del servicio de la exportación era, entonces, más elevado. Sumándole los citados gastos, ese costo alcanzó al 16,5 %. O sea que el costo total

equivalía a una de cada seis zafras. (*) No puede tampoco pasar inadvertido al lector que, mientras el Estado Oriental retenía del precio de nuestras lanas en Amberes sólo el 4,1 % —hecho bien demostrativo del peso político de las clases propietarias de la campaña—, la intermediación retuvo cuatro veces más que el Fisco.

° ° °

Pero este tipo de pruebas matemáticas no deja traslucir realidades sociales que ya hemos sugerido en el parágrafo 1, y que, de ponerse a plena luz, trastornan por entero los cálculos.

En primer lugar, conocemos los precios que abonó el exportador al barraquero, a los que hemos denominado en el primer cuadro "precios en Montevideo"; pero no conocemos el precio que abonó el barraquero al hacendado. Sólo en contadas ocasiones ambos se acercaban. Debían darse varios requisitos nada fáciles de lograr en el novecientos para que se produjera la coincidencia: que el estanciero fuera un gran propietario, pues de este modo no necesitaba financiación y podía entregar la lana al barraquero en consignación, dándose el lujo de guardarla en el depósito hasta que el precio le conviniese; que conociera el precio ofrecido por los exportadores, circunstancia de las más difíciles por cuanto esta clase de informaciones eran celosamente custodiadas por la intermediación. En el caso de los pequeños y medianos hacendados los hechos sucedían de forma más simple. El barraquero imponía un precio por medio de sus comisionistas que visitaban las estancias aún antes de la esquila, o adelantaba dinero al hacendado, convirtiéndolo por ello, en un temeroso y dependiente deudor. Y como el precio internacional del producto era desconocido en casi toda la campaña, no existía la menor relación entre lo que el barraquero pagaba y el valor al cual vendía al extranjero.

Los barraqueros sí que poseían datos de primera mano sobre la cotización internacional de la lana. En 1898 el Centro Comercial de Productos del País contrató con la Agencia Havas un servicio telegráfico diario acerca del precio internacional, al contado y a 90 días, que regía en el mercado de Amberes para lanas, trigo y maíz. (263) Frente a ellos: ¿qué sabían los hacendados? Lo que a veces los diarios de Montevideo mencionaban, —si los recibían y sabían leer—, y aún en estos casos, los artículos o eran esporádicos o estaban obviamente interesados en deflacionar los precios pues partían de plumas comprometidas. El Centro Comercial citado, que publicaba una revista quincenal de precios repartida entre sus afiliados, con táctica que ya se había convertido en hábito, al iniciarse la zafra en octubre de 1894 informó que: "...*de Europa vienen noticias de gran existencia y de precios flojos; por consiguiente hay que esperar a que se venga formando opinión más fundada...*" (264) El rumor, si de ello se trataba, resultó infundado, ya que las lanas de la zafra 1894-1895 se pagaron en Europa al mismo precio que las de la cosecha anterior. En

(*) Y eso que hemos incluido entre los gastos hechos por la intermediación en el Uruguay —y que, por lo tanto, quedaron a beneficio del país—, el flete ferroviario, cuando de él, un porcentaje muy difícil de precisar, también iba hacia Europa ya que los ferrocarriles eran británicos. El flete ferroviario equivalía al transporte marítimo Montevideo - Amberes, pues la Empresa del Central cobraba desde Molles, 245 kms., estación intermedia entre Montevideo y las regiones más apartadas de la República, $ 0.73 los 100 kilos de lana, o sea $ 0.073 los 10 kilos, cantidad abonada a las compañías de navegación hasta el alza de 1899-1900 (262).

enero de 1897, "El Siglo" advertía a los hacendados que retenían el producto, que se iban a arruinar pues en Europa los precios descendían: "*Las lanas... continúan almacenándose en vista de las ofertas bajas que hacen los compradores y la especulación no se justifica pues las noticias que diariamente se reciben de los mercados reguladores del valor del artículo continúan siendo pesimistas... Los estancieros se obcecan en obtener por sus lotes precios imaginarios y concluyen por aceptar... el mismo precio y muchas veces menor que el que rehusaron en los comienzos de la zafra...*"

Que el articulista escribió en nombre del comercio montevideano, interesado en una pronta entrada de oro que movilizara la plaza, quedó en claro cuando agregó: "*Nos limitamos a aconsejarles [a los estancieros] que acepten los precios actuales, contribuyendo de ese modo a regularizar las operaciones y aliviar la situación de nuestro comercio que necesita con urgencia del inmenso valor que representa nuestra producción de lana.*" (265)

"El Siglo", muy vinculado durante este decenio al comercio importador y exportador, se caracterizó por este tipo de publicaciones en las que se acusaba a los hacendados de retener el producto, y se les advertía sobre los males que con ello provocaban a la nación toda (y a los barraqueros y comerciantes montevideanos en particular).

En 1898, sin embargo, reveló en su sección "Día Comercial" una operación de 50.000 cueros vacunos secos, precios muy superiores a la cotización ofrecida por las barracas. Ello provocó de inmediato una reacción de parte de "*...personas interesadas en no alterar la monotonía de las cotizaciones*", la que se tradujo en "*una comunicación, bastante mal escrita, tal vez intencionadamente...*" en la que se desmentía el precio. El diario contestó en términos que revelan sobre el monopolio de la información más que todo lo que podamos añadir: "*Convenimos en que nuestra verídica información puede perturbar intereses particulares descubriendo combinaciones ingeniosas. Somos los primeros en deplorarlo. Pero en defensa de los intereses generales nos vemos obligados a sacrificar a Platón en homenaje de la verdad.*" (266)

El problema del conocimiento del precio fue, como se observa, clave.

No podemos calcular la utilidad de la intermediación interna —comerciantes de campaña, barraqueros del litoral o Montevideo— pero sus maniobras en la ocultación del precio, y la acusación lanzada tan a menudo a los estancieros acerca de su "retención", indican una pugna muy sostenida entre ambos grupos sociales. Es muy posible que, teniendo en cuenta las ataduras de la clase media rural para con los barraqueros y su monopolio de "información", esas utilidades hayan sido comparables o mayores que las de la intermediación externa.(*)

En segundo lugar, los cuadros pueden ocultar una realidad más compleja, pues algunas de las principales barracas eran propiedad de firmas exportadoras extranjeras. En esos casos, que no eran pocos, habría que revisar todos los

(*) Muy pocos hacendados podían hacer lo que por el novecientos hicieron algunas grandes compañías británicas con tierras en los departamentos de Soriano y Colonia. Una de ellas, propiedad de Drabble y Brown, no sólo poseía prensas para enfardar la lana de sus 35.000 ovejas, sino que la embarcaba directamente hacia Liverpool (267). Eliminar la intermediación era fácil para estos propietarios ausentistas, con casa matriz en Londres y numerosos vínculos con todo tipo de compañías. Aunque poco debía interesar al país, en realidad, que estas sociedades rurales eliminaran la intermediación, ya que ellas mismas eran extranjeras, con lo que incluso las utilidades del ciclo de la producción iban a parar al exterior.

números. ¿Qué quedaba en el país cuando la intermediación "nacional" —barraqueros— era también extranjera? Porque entonces, al 16,5 % que costaba el servicio de exportación habría que sumar, con este tipo de empresas, las utilidades de las barracas. Dado que no conocemos el precio *real* que éstas pagaban a los hacendados, y estimando que sus ganancias hubieran sido similares a la de los exportadores (datos relativos a la zafra de 1899 parecen confirmarlo), habría que concluir que entre ambos se quedaron con un tercio o más del valor de cada zafra nacional. (*)

B) *En el caso de los cueros*

Los cueros vacunos salados y secos ocupaban todavía en este decenio el segundo lugar entre nuestras exportaciones, con un promedio anual del 20,6 % sobre el valor total de lo vendido por la República.

La situación de ambos artículos en el mercado internacional no fue la misma. El cuero vacuno salado era un producto de los saladeros, que éstos negociaban a través de los barraqueros y exportadores extranjeros. La diversidad de naciones compradoras y la pérdida de la posición hegemónica de Gran Bretaña nos enfrentó a un mercado europeo relativamente amplio (Bélgica, Francia, Alemania, Gran Bretaña) no monopolizado. El precio de los cueros vacunos salados, como hemos comprobado, subió en el decenio un 18 % en relación a los años de la crisis. No conocemos la utilidad de laintermediación, pero sabiendo que los saladeros utilizaban el servicio de los exportadores extranjeros, y que a menudo éstos les financiaban las compras de ganado para asegurarse la materia prima y un precio determinado, se puede suponer con verosimilitud, que la intermediación extranjera debió costarle a la nación (y a los saladeristas y hacendados), sumas tan gravosas como las que en similar caso ella dedujo del precio internacional de nuestras lanas en Amberes.

El cuero vacuno seco se comercializaba de diferente manera. El ciclo estanciero-comerciante de campaña-barraquero, que ya hemos descripto, de nuevo se reproducía, con todo lo lesivo que resultaba para el productor. Pero la relación entre esta intermediación y el mercado exterior no fue la misma que en el rubro lana. Los Estados Unidos eran el gran comprador, pues llevaron un promedio anual del 66,3 % de lo exportado en el decenio. Esto facilitó, en la edad de oro de los trusts y en la nación ideal para su desenvolvimiento, que este producto cayera en manos de un monopolio.

(*) Como ya lo hemos señalado, el capital nacional a través de los bancos de plaza —el Comercial, en particular— prestaba dinero a los comerciantes de campaña, barraqueros y exportadores extranjeros que tenían barraca. Sucedía entonces esta radadoja: el servicio de financiamiento de nuestra exportación, que decía prestarnos el capital extranjero, en parte lo prestó usando al propio capital nacional. Lesde este ángulo, sus ganancias fueron todavía mayores que las expuestas, pues para comprar la zafra utilizaron un porcentaje, que no podemos determinar, de capital nacional proporcionado por el círculo orista. Cuando a raíz de la crisis de 1901 algunas barracas de Montevideo quebraron, en el llamado a sus acreedores figuraron en primer término las principales instituciones de crédito, pues ellas habían adelantado a esas barracas todo el capital utilizado por la intermediación para el acaparamiento de la zafra lanar de 1899. Ironías en la historia de los países dependientes: que el servicio que nos cobraban, al menos en parte nos los prestábamos nosotros mismos.

La demanda mundial de los cueros vacunos secos y salados dependía sobre todo de la situación política internacional. Los cueros vacunos constituían el elemento clave para la confección de calzados, cinturones y cananas de los soldados, y correas para los animales de tiro. Así, a raíz de la guerra chino-japonesa (julio de 1894 a abril de 1895), se produjo un alza en el precio de los mismos, y la prensa uruguaya decía esperanzada en 1895, anhelando otro aumento: "*No cabe duda que ha tenido gran parte en* [*esta suba*], *la exageración del aparato bélico que se ha extendido por toda Europa. El cuero ocupa un rango casi siempre tan eminente como el hierro en el equipo del soldado y el número de soldados se ha vuelto tan desmedido que no hay que sorprenderse si la demanda de cueros ha ido en aumento...*"(268)

Y repetía en 1897, con cierto sadismo muy justificado desde el punto de vista económico: "*Considerando... las perspectivas de una guerra europea que, en caso de tener lugar, sería causa indudable de una gran demanda suplementaria de suela y la escasez de las existencias en los mercados europeos y americanos, sería necesario para hacerse una idea exacta del precio incalculable que podrían alcanzar los cueros, recordar los pagados durante la Guerra de Crimea.*"(269).

Otros elementos positivos para un alza en la cotización fueron tenidos en cuenta. A la disminución del stock vacuno mundial a raíz de la sequía en Australasia, se unía una circunstancia que, aunque probase nuestro conservadorismo ganadero, no podía menos que alentarnos: "*Nuestros cueros tienen la ventaja sobre los de la República Argentina que son más apreciados en los mercados europeos por su condición y resistencia. Debido a las cruzas efectuadas en la Argentina para obtener ganado gordo y de mucha carne... el cuero ha perdido su consistencia y es rechazado para muchas industrias por ser demasiado tierno...*" (270)

Pero todos estos argumentos, válidos en el caso del cuero vacuno salado, pues su precio aumentó en el decenio, aparentemente no se aplicaban al vacuno seco, que, sin embargo, servía para lo mismo. Este artículo fue el único producto de nuestra ganadería que no detuvo su caída luego de la crisis del noventa. Su cotización descendió en este decenio un 26,8 %.

Es posible que ciertas modificaciones en la técnica del calzado (artículo para el que se lo utilizaba fundamentalmente) o el uso de sustitutos incidieran en este descenso, pero no caben dudas que un factor principal para explicarlo fue la existencia del trust estadounidense que comenzó a acaparar la producción mundial de cueros vacunos secos ya en 1894, como lo denunció Eduardo Acevedo desde "El Siglo".

En 1896, la prensa argentina retomó el tema sosteniendo que: "*El sindicato yankee cuidó con la mayor premura de acaparar toda la producción de cueros del Asia, y aún se dice que a la sordina y para no producir alarma, realizó compras en todas partes. Los Estados Unidos hoy poseen toda la producción china y gran parte de la nuestra fue embarcada para Norte América.*" (271)

Las grandes curtiembres y fábricas de calzado servidas por el puerto de Boston, radicadas en Massachussets, Maine y Connecticut, (272) dependían desde estos años del "*...trust formado en los Estados Unidos para la fabricación de suelas, The United States Leather Co, New York...*" empresa que hacia 1899, usando eufemismos que a nuestros estancieros no engañaban, estaba tratando "*...de normalizar la situación del mercado corambrero sujeto hasta su formación a oscilaciones violentas*". (273)

Lo lograron. Las "oscilaciones violentas" desaparecieron. La tendencia a la baja fue constante y regular.

En este caso la dependencia de nuestro país era doble, pues además de fijar el trust los precios, como monopolizaba la producción mundial nos dificultaba el contacto directo con otros compradores. En efecto, gran parte de los cueros exportados a los Estados Unidos eran a su vez redistribuídos desde esta nación por el resto del mundo, en particular Canadá, (274) y el continente europeo. (275)

3. La crisis lanera de 1900-1901 y las pérdidas de la intermediación

A) *La intermediación se apodera de la zafra de 1899*

Como ya indicamos, en 1898 se inició un alza que parecía incontenible de la cotización de la lana en los mercados de Amberes, Roubaix, Londres y Leipzig. En Amberes la lana oriental merina de buena calidad, conocida como tipo B, elevó su precio un 32 % entre 1898 y 1899 y en apariencia esto no era sino el comienzo. Hemos advertido que aun cuando el fenómeno pudo generarse en causas objetivas —la disminución de la oferta de Australasia, por ejemplo— responsabilidad capital en este brusco ascenso le cupo a la especulación francesa y belga actuante en los mercados a término de Roubaix y Amberes. Todo ello iba a culminar en el desastre de 1900-1901. En el bienio 1898-1899, empero, se creía en los países productores que se iniciaba una espléndida época para el textil.

Los primeros en enterarse del alza excepcional, debido al monopolio informativo de que gozaban, fueron los intermediarios: exportadores, barraqueros y comerciantes de campaña. La intermediación nacional y extranjera se lanzó de inmediato a acaparar la zafra de 1899 en la creencia, justificada por las alentadoras noticias europeas, de que casi cualquier precio abonado a los productores les iba a rendir magníficos dividendos. Fue tan notoria, tan escandalosa, la competencia entre pulperos, comerciantes del interior y comisionistas enviados por las barracas del litoral y Montevideo a campaña, que la prensa no pudo menos que dar cuenta casi diaria de las operaciones. Esta circunstancia —excepcional en el decenio— sirve al investigador para obtener una idea aproximada del modo de operar de la intermediación, y sirvió —cosa que importa más— a los hacendados. Por vez primera éstos se vieron solicitados por múltiples compradores y a la vez desapareció el monopolio informativo que de los precios mantenían celosamente custodiado las barracas, en medio de las noticias eufóricas que circulaban en campaña y que los diarios del interior y la capital publicaron.

Los hacendados comenzaban la esquila en los primeros días de octubre. Pues bien, en junio de 1899 un periódico de Río Negro señaló con asombro: "*La suba... ha hecho que los especuladores en lanas ofrezcan precios tan altos que hacen peligrosísima toda operación prematura sobre ese textil. Algunos especuladores dan también dineros adelantados. Conocemos operaciones a 30 reales al barrer... y me aseguran que en otros puntos han llegado a más altos precios. ¡Es un colmo de audacia especulativa!*" (276)

Entre los últimos días de agosto y los primeros de setiembre, los representantes de la barraca y casa exportadora Lahusen y Cía., deseosos de ganar

la posta en esta carrera, salieron a recorrer los departamentos ovinos por excelencia: Soriano, Colonia y Flores. En el comienzo compraron "en galpón y al barrer", es decir, en la estancia y sin clasificar, a un precio que osciló entre $ 2.20 y $ 3.10 los 10 kilos de lana sucia. Era un negocio espléndido. Los hacendados todavía en la creencia de que ese era un año de precios normales, quedaron un tanto intrigados por la desacostumbrada liberalidad. Ella se justificaba. La cotización promedio en Montevideo era de $ 4.20. La utilidad del barraquero se situó alrededor del 60 % sobre el capital invertido, y como este barraquero fue además exportador, a ese monto debía sumársele la que obtuviera por las ventas directas en Amberes o Roubaix. Si la cotización internacional ascendía —o simplemente se mantenía—, y los hacendados seguían como siempre en la ignorancia, la intermediación se hallaba frente al negocio del siglo. (277)

Pero los hacendados despertaron a los golpes que dieron los comerciantes de campaña y las barracas del litoral. En Flores, el barraquero Pedro L. Ramos y la casa José Oribe y Cía pagaban ya el 8 de setiembre, por muy buenas lanas, de $ 4 a $ 4.50 los 10 kilos. Lahusen y Cía tuvo que subir la oferta hasta $ 3.80. Iniciada la esquila, el comerciante de Mansavillagra, Angel de la Peña, abonó a los hacendados de Florida de $ 3,50 a $4, comprando 250.000 kilos, o sea 0,62 % de la zafra calculada en 40 millones de kilos, lo que no era poco tratándose de un negociante del interior. La firma Pastorini, en el mismo departamento, arrebató otra cantidad similar a iguales precios. En Minas, la casa Ferreira y Cía, monopolizó la zafra del Valle de Fuentes, Cerro Pelado y Marmarajá, los mejores campos de la región, abonando precios que comenzaron en $ 3 y culminaron el 30 de octubre en $ 4. En Paysandú, la gran barraca de Pedro Etchemendy, cuando la esquila recién comenzaba, había ya comprado casi el 5 % de la zafra global de la República. (278)

A mediados de noviembre no había lana en poder de los productores. Estos recibieron precios de los que el país no guardaba ninguna memoria. La zafra estaba en poder de la intermediación nacional y extranjera.

No sucedió esto sin inconvenientes. Muchos criadores *"que habían vendido la lana en pie, faltaron a sus compromisos, vendiendo a la más alta oferta dos y hasta tres veces su cosecha, o entregaron solamente una parte al primer comprador"*. (279)

Barraqueros y comerciantes que continuaron con el viejo estilo de realizar un pacto verbal, —entre caballeros—, con los hacendados a un precio bajo en agosto y setiembre, se encontraron ante una resistencia inesperada a cumplir la "honorable palabra empeñada" por parte de estancieros a quienes otros barraqueros o comerciantes ofrecían un 50 % más. Y con santa indignación, la intermediación se quejó de estas faltas al *"viejo honor castellano que es una de las herencias legendarias dignas de conservarse intactas"*. Escribió en "El Siglo" un inefable barraquero "engañado" por los productores: *"Se tiene a justo título como proverbial la seriedad y buena fe que preside a los negocios efectuados con los estancieros y productores de la campaña, donde la palabra empeñada, cueste lo que cueste es, para el cumplimiento de las obligaciones, un compromiso moral ineludible."*

"El comercio de la capital, los acopiadores de frutos, etc., no han necesitado compromisos escritos ni formalidades curialescas para que los tratos verbales se realizaran sin inconvenientes."

"Merece mencionarse el hecho como un detalle resaltante del alto concepto de la honradez y del honor difundidos en toda nuestra campaña, como

una tradición del viejo honor castellano que es una de las herencias legendarias dignas de conservarse intactas".

En especial, como es obvio, cuando rendían espléndidos beneficios a la intermediación. Pero todo cambia: *"Nos sugieren las consideraciones que anteceden algunos hechos aislados producidos recientemente como excepción de aquella regla invariable, con motivo de las negociaciones de lanas que alcanzan este año precios desconocidos."*

"Parece cosa averiguada que algunos hacendados, después de comprometida verbalmente la venta por precio determinado de la lana de sus majadas, y en vista de la suba producida, se han creído víctimas de la astucia de los compradores a quienes han faltado vendiendo el artículo a otros por mayor precio".

El argumento utilizado por el barraquero para negar su "astucia", fue como una premonición del desastre, pero los hacendados en el mes de noviembre de 1899, no podían tomarlo en serio: *"Sin duda es mortificante para el que ha vendido a 35 reales, por ejemplo, sus lanas, el ver que esperando un mes habría podido venderlas a 45 ó 50, pero deben tenerse presente estos mismos que así como se produjo la suba, pudo haberse producido la baja y el perjudicado sería el comprador..."* (280)

De inmediato, otro intermediario más realista y poco afecto a confiar en el "honor castellano", sostuvo que esa actitud de algunos estancieros negándose a cumplir lo pactado *"...puede muy bien originar conflictos... pues no es posible que las personas que han colocado sus lanas en Europa se decidan a dejarse fumar. En los departamentos de Flores, Durazno, Florida y Minas, acontece esto, y ya prevemos un semillero de pleitos. Sabemos que en Flores y en Minas se van a entablar juicios de importancia para hacer cumplir a los vendedores cuya palabra o escrito parece no valer nada en la presente ocasión."* (281)

Fue la revancha de los productores después de cuarenta años de dependencia de la intermediación.

B) *Las pérdidas de la intermediación*

Cuando en 1900 y 1901, en el marco de la crisis mundial que ya hemos reseñado antes, el precio de la lana comenzó a descender más y más, la zafra ya estaba en manos de la intermediación nacional y extranjera.

No cabe duda que, aun cuando la restricción del crédito provocada por la guerra anglo-boer y los cracks industriales en Europa y Estados Unidos fueron factores decisivos, los intermediarios, llevados por su afán de acaparar y por las facilidades que otorgaban los mercados a término de Amberes y Roubaix, tuvieron su cuota parte de responsabilidad: calcularon mal. Ya eso era visible si se comparaba el máximo precio alcanzado por la lana en Amberes en 1899, ($ 4,63), con el logrado en Montevideo ($ 4.20). Mientras, en relación a 1898, en nuestro país la cotización se elevó un 47 %, en Amberes sólo lo hizo un 32 %.

Para impedir el desastre, la intermediación usó el arma de la retención, en espera de una pronta recuperación de la economía mundial. En 1898 y 1899 se exportaron 41 y 39 millones de kilos de lana respectivamente; en 1900, la cantidad descendió a 27 millones. (282) La retención fue importante, *"...muchos no quisieron sacrificar su producto y lo almacenaron hasta el año siguiente..."* (283) por cuyo motivo en 1901 salieron del país 46 millones de kilos.

Pero la influencia de 10 millones de kilos, aunque fueran de la excelente fibra merina llamada de Montevideo, no podía alterar ni el curso de las cotizaciones en Europa ni la crisis de la economía capitalista en su conjunto. Retener la producción, por otra parte, agudizó las dificultades financieras de los tenedores del textil y de toda la plaza montevideana. Capitales inmensos paralizados, entradas de oro provenientes de la exportación disminuídas, causaron la restricción del consumo y el marasmo comercial. Lo comentó con angustia el órgano representativo del alto comercio capitalino: "*La depreciación de las lanas desde los primeros meses del año 1900... colocó en una situación angustiosa a los productores y comerciantes de campaña, determinando una reducción considerable en el pedido de mercaderías a la plaza de Montevideo. Los efectos de esa depreciación acentuáronse en el primer semestre del ejercicio 1900-1901, en razón de que los* [*tenedores*] *no se resignaron a liquidar a los precios corrientes, siendo recién a principios del segundo semestre que, habiendo perdido toda esperanza de reacción en los precios, se resolvieron a la venta...*" (284)

Ni la intermediación (nacional y extranjera) ni el país, tenían la capacidad económica suficiente para mantener esta tesitura por tiempo indefinido. Las obligaciones para con los bancos de plaza acuciaban, los intereses se acumulaban, y en 1901 hubo que vender a precios todavía más bajos que en 1900.

Pero si fracasaba la defensa, al menos quedó el derecho a buscar culpables, a enrostrar al llamado "círculo bajista" europeo el origen del desastre. El 17 de enero de 1900, en carta enviada a "El Siglo" por un fuerte intermediario, se lanzó la acusación inicial: "*Para completar las evoluciones de los bajistas europeos, se está haciendo una fuerte presión en las cotizaciones diarias de Roubaix y Amberes... Como se comprende, son maniobras hábilmente calculadas por los bajistas para impresionar a los tenedores pusilámines del Río de la Plata decidiéndolos así a vender a la baja, para una vez obtenida en compra la mayor parte del stock existente, levantar la cotización en Amberes y demás mercados, realizando así una ganancia positiva basada en el verdadero valor del artículo, a causa de la escasez de lanas en relación a otros años*".

"*Pero parece que los tenedores argentinos y uruguayos no se dejarán sorprender porque se mantienen valerosamente al alza...*" (285)

A los pocos días, la atmósfera más tensa generaba una reacción de corte "nacionalista" contra la especulación internacional que luego de engolosinarnos, pretendía arruinar a "nuestros" barraqueros y exportadores: "*...al parecer entre nosotros, poco medrarán los señores bajistas, pues los tenedores se han aprestado como un solo hombre a la resistencia y será curioso conocer al primero que rompa esta especie de solidaridad material en menoscabo de los intereses de todos...*"

Al final de la carta aparecía, sin embargo, un signo que era más de temor que de confianza. El barraquero comprendió que todo, en última instancia, dependía de si el círculo orista —fuerte comercio y bancos de plaza— estaba o no dispuesto a contemporizar y esperar por sus créditos:

"*Sólo un hecho podría quebrar en parte tan ordenada y justa resistencia a las jugarretas de Amberes, y lo constituirían los Bancos, si perdiendo su habitual serenidad les diera por restringir los créditos y lanzarse en la pendiente resbaladiza de los apremios*".

Barraqueros y exportadores extranjeros, parcialmente financiados por el propio capital nacional, como ya señalamos, en este momento no pudieron ocultar que su futuro estaba en manos de ese capital: "*Nuestros fuertes bancos co-*

nocen a ciencia cierta la situación granítica de los consignatarios y barraqueros, saben que poseen buenos capitales para responder y que trabajan sólidamente, como todos los habitantes de esta linda ciudad, donde no hubo aclimatación para el curso forzoso, vales, acciones, ni nada que no tuviera una seria y efectiva responsabilidad, desde que se rinde culto fervoroso al becerro de oro y se adora a la seguridad y a la solidez". (286)

Un encendido elogio a la pieza matriz de la ideología del círculo orista, su "becerro", no estaba demás. Había que halagar para sobrevivir.

La intermediación defendió su posición en la prensa oriental hasta el fin. Bastaron algunas alzas sin trascendencia en Amberes o Londres, para que las esperanzas se reavivaran y, exultantes, los barraqueros denunciaran el fracaso de los "especuladores a la baja". No debíamos "...*entregarnos en brazos de los bajistas que esperan el momento en que apurados los tenedores del país, se rindan a discreción vendiéndole su artículo por el vil plato de lentejas."* (287)

La confianza renacía en aras de deseos tomados por realidades y de la unidad monolítica de la intermediación dispuesta a "resistir" la presión internacional, que se "*estrellará irremediablemente contra la resistencia que opongan nuestros tenedores"*, todo en defensa de "*las preciosas lanas nacionales* [*que quieren pagar*] *menos de lo que valen."* (288)

Tan fuertes fueron las voces de los barraqueros y exportadores contra los especuladores de los mercados a término, que ocurrió el insólito caso de que esta burguesía intermediaria —rapaz e ideológicamente conservadora como pocas—, envió por intermedio del Centro Comercial de Productos del País un telegrama de felicitaciones al dirigente radical-socialista, León Mirman, integrante de la Cámara de Diputados francesa, felicitándolo por su "*valiente interpelación por suprimir las ventas de lanas a plazos"* la que "*provocó en este Centro, intérprete de los intereses ganaderos del país, unánime aprobación"*. Que la intermediación representara los "intereses ganaderos" era una broma que el sutil espíritu francés tal vez aquilataría. (289)

* * *

Pero el desastre sobrevino y los intermediarios más comprometidos cayeron. Algunas barracas exportadoras llamaron a sus acreedores. (290)

Los estancieros, la mayoría de los cuales ya habían cobrado y vendido a altos precios, por vez primera no se perjudicaban. Lo comentó "El Siglo" en noviembre de 1900: "*La mayoría de los estancieros liquidó en excelentes condiciones sus negocios, recayendo entonces las pérdidas en los intermediarios de campaña y los acaparadores de Montevideo, quienes todavía luchan con dificultades para dar salida al saldo, 10 ó 15.000 fardos de lana que han venido a confundirse con la nueva zafra, sin perspectiva alguna de reacción salvadora en los precios..."* (291)

Y la prensa francesa, demostrando la solidaridad existente entre la intermediación nacional, los fuertes barraqueros, y los exportadores extranjeros, (muchos de ellos, franceses), se lamentó en octubre del mismo año:

"...*en toda especulación hay un ganador y un perdedor... Ahora bien, en las circunstancias presentes son los productores del Plata y de Australia quienes han embolsado los beneficios."* (292)

Los cuadros siguientes lo ratifican. Ambos se refieren al bienio 1898-1899, en que la especulación en Europa alentó a la intermediación a pagar precios altos a los productores rurales.

CUADRO I

Utilidades de la intermediación extranjera en el bienio de la especulación: 1898-1899. — Base: 10 kilos de lana sucia. Todos los precios en oro uruguayo

		1898		1899	
Precio en Amberes	$	3.50		4.63	
Precio en Montevideo	$	2.85		4.20	
Utilidad bruta del exportador	$	0.65		0.43	
Promedio de la utilidad bruta en el bienio:					
A deducir:					
Gastos en el Uruguay			0.33 (*)		
Gastos en el extranjero			0.16		$ 0.49
Utilidad neta promedial del bienio					$ 0.05
Capital invertido:					
Promedio del costo de la lana en barraca montevideana en el bienio			3.52		
Gastos en el Uruguay y exterior			0.49		
			4.01		

Relación entre la utilidad neta y el capital invertido: 1,2 %

Comparando esta exigua utilidad con la obtenida en los años normales de 1895 a 1897, un 13 %, salta a la vista la magnitud de la crisis que golpeó a la intermediación.

CUADRO II

Formación del precio de las lanas uruguayas en Amberes durante el bienio 1898-1899

A) Porcentaje del precio en Amberes que teóricamente quedaría en el Uruguay

1) Productor rural y/o barraquero	$	3.52	86,7%
2) Estado Oriental	"	0.13	2,9%
3) Gastos en el Uruguay	"	0.16	4 %
4) Intermediación nacional	"	0.04	1 %
	$	3.85	94,6%

B) Porcentaje que teóricamente pagaría la República al capital extranjero por el servicio de la exportación

1) Intermediación del exportador	$	0.05	1,4%
2) Gastos en el exterior	"	0.16	4 %
	$	0.21	5,4%

Promedio del precio de la lana en Amberes en el bienio: $ 3,85 + $ 0.21 = $ 4.06

(*) La cifra de gastos en Uruguay aumentó en $ 0.01, pues la comisión del barraquero subió al ascender el precio de la lana.

La especulación se reveló útil a los productores rurales. Comparando este cuadro con el correspondiente a los años en que ella no se advirtió (1895-1897), el porcentaje que recibieron los productores se elevó del 73,3 % al 86,7 %, o sea un 13,4 %, cifra que se formó por la disminución de la intermediación extranjera (10 %), los gastos en el Uruguay (1 %) y el derecho aduanero que el Estado Oriental seguía cobrando invariablemente, valieran las lanas $ 2 ó $ 4.

Ni el Estado ni la mano de obra nacional en las barracas de lana aprovecharon la suba. Quienes lo hicieron fueron: a) algunos barraqueros que pudieron venderla a precios altos a los exportadores antes de que comenzara el crack a fines de 1899 y principios de 1900; b) la mayor parte de los hacendados, pues la prensa testimonia que en 1899 fue tan grande el afán de los negociantes de campaña y los barraqueros por acaparar las lanas, que ofrecieron precios cada vez mayores en la creencia de que la suba en Europa sería ininterrumpida. El lector advertirá también, que hemos cambiado la denominación del primer factor que recibía el porcentaje mayor dentro del Uruguay. En 1895-1897, ante el monopolio de la información, del 73,3 %, parte sustancial quedó casi siempre en manos de los barraqueros. En 1898-1899, sucedió lo contrario, la parte sustancial fue a los productores. Para ellos, por la difusión que la prensa dio de los precios de la lana y la competencia generalizada entre los compradores, por primera vez la cotización internacional tendió a coincidir con la fijada por barraqueros y exportadores.

En 1900 la situación del intermediario se agudizó y perdió dinero. Sobre una utilidad bruta de $ 0.26 cada 10 kilos de lana sucia, y una suma de gastos de $ 0,49, la pérdida ascendía a $ 0,23, o sea el 5,8 % del capital invertido ($ 3.89). [293]

* * *

La intermediación no tenía por qué preocuparse en demasía. Luego de 1900-1901 las aguas volvieron a su cauce, y el productor rural se enfrentó de nuevo a los bajos precios; la compra adelantada de la zafra; los créditos, "generosamente" concedidos por los barraqueros y suculentamente acrecidos con sus intereses correspondientes; y, finalmente, el desconocimiento del precio internacional. La lana ya no era noticia para la prensa, y había factores muy poderosos interesados en que no lo fuera más.

Los estancieros, gustosos de los altos precios de 1899, al comenzar en octubre de 1900 la esquila intentaron coaligarse: "*Hace camino entre varios ganaderos la idea de establecer un gran depósito en esta ciudad,* [*Mercedes*], *en el que, con gastos reducidos, puedan los vendedores mantenerse a la capa*". [294]

La acción no se concretó. El mercado internacional había ya decidido por ellos. La coalición nacía débil ante el apuro crediticio en que se hallaban siempre casi todos los hacendados, y no hubieran podido retener la zafra más de unos pocos meses. La lana descendió a los niveles de 1897. El paréntesis especulativo sólo había servido para probar cuán grande era la distancia entre el productor y el mercado internacional, ya que al franquearla en 1899 —ante un error de cálculo de la intermediación—, los hacendados se encontraron con que su lana valía el doble o triple de lo habitual. El error no volvería a repetirse.

Capítulo II
La comercialización del tasajo

1. El monopolio de los importadores en Brasil y Cuba

El tasajo ocupó en este decenio el tercer lugar entre los productos exportados por el Uruguay con un 16,5 % de promedio anual en relación al monto global de nuestras ventas.

A diferencia de la lana o los cueros, materias primas que se podían retener con un único límite, la capacidad económica de productores e intermediarios, el tasajo no podía almacenarse indefinidamente, a pesar de ser un alimento de gran perdurabilidad frente a otros de su tipo. Cuando los saladeros elaboraban las carnes de verano, las de invierno debían estar ya vendidas por razones de conservación. Eso los debilitó frente a la intermediación brasileña y cubana. En 1896 señaló uno de los industriales montevideanos: *"Es de lamentar que la naturaleza de la carne no permita conservarla indefinidamente, pues podrían hacerse valer entonces los derechos que tienen los exportadores de este artículo para exigir y obtener un aumento en los precios, aumento por lo menos proporcionado a la baja de los cambios. Este aumento lo obtienen sin dificultad ninguna en el Brasil todos los artículos importados, menos el tasajo, sin duda porque va a consignación."* (295)

Difiriendo también de lanas y cueros, que se vendían en los mercados europeo y estadounidense, fuertes y ricos, capaces de pagar buenos precios y hasta de financiar, al menos en parte, el servicio de la exportación, el tasajo se vendía a consumidores pobres, cuyo bajo nivel de vida no permitía un crecimiento constante del precio. La lana era una fibra de lujo en el novecientos, el tasajo era un alimento de ex-esclavos. En el Brasil, nuestro principal comprador, el panorama se complicaba pues ante la escasez de capitales la intermediación ni siquiera financiaba sus compras a los saladeros. Eso también debilitó a los saladeristas, obligados a sostener ellos el artículo desde un Uruguay donde el crédito era ofrecido en condiciones leoninas o severísimas. En realidad, si el saladerista hubiese producido sólo tasajo, no hubiera podido soportar este peso económico: esperar la remesa de dinero de su consignatario brasileño, habiendo tenido que abonar al contado las novilladas de los hacendados. Desde el punto de vista financiero el saladerista subsistió porque recibió el auxilio del capital bancario local y del exportador de cueros salados, quienes le adelantaron las sumas necesarias para las compras del ganado. El tasajo, vendido a consignación en el Brasil, no se financiaba desde el exterior. El productor debía sostenerlo casi hasta que llegaba a la boca del consumidor. Se describió de

esta manera la venta del artículo en Brasil en 1901: "*Las casas consignatarias que por uno u otro motivo se ven obligadas a realizar mercadería, no vacilan en consignarla a otras firmas de Maceio, Parahyba, Pará, Ceará, etc., las que a su vez, si la cosa apremia, las consignan a casas del interior. Lo único que falta es que éstas se las consignen al que se las come. De dónde salen las comisiones, garantías, etc. —que ninguno hace cesión de ellas— es lo que no sabemos; entre tanto, todas ellas sumadas ascienden a un 25 ó 30 %*" (296)

Llegar hasta el campesino consumidor implicaba utilizar una suma tremenda de intermediarios, cada uno de los cuales recibía su comisión y encarecía el artículo. Era este el único sistema posible en una nación que recién estaba en los albores de la modernidad, de organización comercial deficiente, con vastas regiones aisladas y medios de transporte a tracción animal en muchos casos.

El ciclo de la comercialización del producto, al igual que en el caso de la lana, también era piramidal. En Brasil sólo tres puertos recibían el grueso de la producción saladeril: Río de Janeiro, que proveía a Santos y San Pablo; Bahía, a su extensa jurisdicción; y Pernambuco que lo distribuía en esa provincia, Ceará, Pará y otras zonas vecinas. (297) En Cuba, el puerto dominante era La Habana. Esto facilitó en ambos países el que los importadores se unieran en un trust, —caso de La Habana (298)— o que los consignatarios llegaran a acuerdos estableciendo monopolios, caso del Brasil.

En 1896 el mercado brasileño más importante por su consumo y zona de influencia, Río de Janeiro, estaba en manos de 5 casas consignatarias: Cabral, Belchior y Cía; Frías Hnos; Souza Filhos y Cía; John Moore y Cía y la Compañía Aliança Mercantil. En Pernambuco sólo existían 3 firmas importadoras de charque. (299) Estas casas consignatarias realizaban "dumping" cuando otras empresas pretendían comprar directamente a los saladeros orientales. Así actuaron en 1901: "*Hay en todos los mercados [brasileños], compradores muy fuertes que pagan al contado el artículo... A estos se les dan las carnes a precios más bajos a expensas del [saladerista]... Estos compradores [fuertes] han hecho varios ensayos de compras directas en Montevideo y Buenos Aires. En conocimiento de esto, los consignatarios se han puesto en guardia, y cada vez que aquellos hacen una nueva tentativa, les ofrecen carnes a cualquier precio. De modo que con los mismos productos de los señores saladeristas les hacen la guerra de precios. Hemos visto producirse una baja completamente artificial el día que llegaron unas partidas de carnes obtenidas directamente de Montevideo. El objeto de esta baja era desmoralizar a los compradores y tratar de romper una corriente que podría establecerse fácilmente...*" (300)

También se esforzaron por impedir que los industriales hicieran embarques directos hacia otros puertos del Brasil como Santos, Victoria y Pará, amenazándolos veladamente con descensos bruscos en el precio del tasajo.

Esta era la cúspide de la pirámide: el trust de La Habana y los 8 grandes consignatarios del Brasil. Por debajo se ubicaban los comerciantes minoristas dueños de las "tasajerías" cubanas y los pequeños almacenes en Brasil. En lucha permanente con los consignatarios monopolistas que pretendían disminuir el margen de sus utilidades, los minoristas llegaron en 1898 a provocar disturbios en las calles de Río de Janeiro con sus protestas. (301)

La base de la pirámide la formaba la inmensa masa de los consumidores. Los consignatarios imponían de común acuerdo precios semanales al artículo,

y la cadena interminable de los minoristas concluía por descargar sobre el consumo un fardo que a veces éste era incapaz de soportar. Con razón un diario de Río de Janeiro sostuvo en 1896 que los "*negociantes consignatarios de tasajo del Río de la Plata* [*eran*] *monopolizadores y explotadores de la miseria del pueblo...*" (302)

Enfrentados a una intermediación de etapas tan múltiples para poder llegar a una población dispersa en un país inmenso, a una importación cubana y brasileña que actuaba en forma monopólica, no es difícil imaginarse la situación de los saladeristas. En algún sentido, ellos también estaban en la base de la pirámide. Entre la intermediación y los pesados derechos aduaneros que cobraban al tasajo las dos naciones, saladeristas y consumidores se debatían en una situación que permanentemente bordeaba la crisis.

El siguiente cuadro nos permite valorar la incidencia de todos los factores que contribuían a formar el precio de venta del tasajo al consumidor en la Cuba del novecientos: (303)

Formación del precio del tasajo uruguayo en Cuba expedido directamente al consumidor. Año 1900. Valores en pesos oro uruguayo por 100 kilos

A) Porcentaje del precio al consumidor cubano que quedaría en Uruguay			
1) Saladerista			
Precio neto de venta de 100 kilos de tasajo deducido el derecho de exportación		$ 9.26	31.9 %
2) Estado Oriental			
Derecho de exportación		" 0.40	1.37%
3) Gastos en el Uruguay			
Gastos en el puerto (timbres, telegrama, seguros)		" 0.21	0.72%
Intermediación nacional (corretaje de compra) ..		" 0.24	0.82%
			34.81%
B) Porcentaje que quedaría fuera del Uruguay			
1) Estado cubano			
Derecho de importación		" 3.69	12.75%
2) Gastos en Cuba			
Despacho y puerto (lanchaje, acarreo, etc.)		" 0.16	0.54%
3) Flete			
Abonado a una empresa británica por el viaje triangular Montevideo-Liverpool-Matanzas		" 1.06	3.65%
4) Intermediación cubana			
Utilidad bruta del mayorista	$ 5.52		
Utilidad bruta del minorista (*)	" 8.46	" 13.98	48.25 %
Precio de venta al consumidor cubano los 100 kgs.		$ 29.00	65.19%

(*) Los documentos no permiten fijar con claridad la utilidad bruta de mayoristas y minoristas. En apariencia es la expuesta, pero la distribución de los $ 13,98 puede variar, no la cifra en sí.

La intermediación y el Estado cubanos llevaban en conjunto el 61 % del precio de venta al consumidor. El productor recibía un escaso 31,9 %. Reflexión aparte merece la circunstancia de que, ante el ocaso de la marina mercante española, hubiera que utilizar a la británica que nos hacía llevar el producto en tránsito hasta Liverpool, para desde allí conducirlo a Cuba. No había líneas internas de tráfico entre los países dependientes; el tasajo debía pagar su peaje al monopolio naviero imperial.

Como se trataba de un producto elaborado al que hemos seguido a lo largo de toda su ruta hasta llegar al consumo, la lógica misma del sistema económico capitalista imponía el peso tremendo de la intermediación. Incluso en el caso cubano, como los saladeristas vendieron por lo general al contado y no a consignación, a diferencia de lo que sucedía en Brasil, la ganancia de una intermediación que financiaba el ciclo comercial del alimento hasta que el consumidor lo abonara tenía que ser relativamente elevada. Pero el porcentaje del 48,25 % en que aumentó su precio el tasajo por pasar a través de la intermediación cubana, es indicativo de una desmesura que la naturaleza del servicio sólo no explica. Debieron intervenir otros factores. Los alimentos en la economía del novecientos pasaban por muchas más manos que otros artículos. La estructura comercial necesaria para su distribución era compleja, y estaba aquejada en el caso cubano y brasileño por las dificultades propias de las naciones dependientes: insuficientes medios de comunicación, pobreza de los consumidores aprovechada por los intermediarios para practicar la venta a crédito y el recargo correspondiente, etc.

La utilidad del minorista, aunque tal vez sobreestimada en el cálculo, era otra prueba de esa ausencia de racionalización en la distribución, característica típica de la comercialización de los alimentos en el novecientos. Poblaciones aisladas y necesitadas de crédito hallaron su complemento ideal en el pequeño negocio, que aunque encareciera los productos se adecuaba al medio.

Estas gabelas que imponía la costosa y complicada intermediación herían, en primer lugar, al consumidor cubano. A pesar de ello, como el precio de la carne vacuna fresca ($ 0.68 el kilo) triplicaba casi el del tasajo ($ 0,29 el kilo), el artículo estaba al alcance de las clases populares de la Gran Antilla. (304)

Pero también la intermediación menoscababa las posibilidades del saladerista oriental. Este veía que el mercado, aunque potencialmente pudiera absorber más, se restringía ante el precio al detalle elevado con brutalidad por la intermediación. Era obvio igualmente que las crecidas utilidades de mayoristas y minoristas disminuían las del productor, pudiendo los primeros sobre todo, pues actuaban trustificados, fijar el precio más conveniente a sus intereses.

• • •

En relación al mercado brasileño, el cuadro que ofreceremos es incompleto ya que no poseemos certeza acerca del precio de venta al público. (305)

Formación del precio de venta del tasajo en Brasil consignado a un importador en 1902. Valores en pesos oro uruguayo por 100 kilos

A) Porcentaje del precio que quedaría en el Uruguay

1) Saladerista Precio neto recibido por el saladerista deducidos todos los gastos en el Uruguay y el flete hasta Río de Janeiro	$ 8.33	59.5%

B) Porcentaje del precio que quedaría fuera del Uruguay

1) Estado brasileño Derecho de importación: 120 reis por kilo, el 75 % a papel y el 25 % a oro. Derecho de estadística de 10 reis por fardo	" 3.70	26.3%
2) Flete Montevideo-Río de Janeiro: $ 6 los 1000 kilos	" 0.60	4.5%
3) Gastos en Brasil Almacenaje, despacho, timbres, facturas, telegramas y seguros contra incendios, cobrados por el consignatario al saladerista	" 0.27	2 %
4) Comisión de venta del consignatario brasileño	" 1.10	7.8%
Precio de venta del consignatario al minorista	$ 14.00	40.5%

La comparación con Cuba, aunque dificultada al no haber tomado en cuenta el precio al consumo (*), indica que el saladerista obtuvo una participación mayor en el precio de venta, así como la intermediación brasileña una menor. Es natural que ello sucediera por cuanto el saladerista oriental, como hemos indicado, financiaba el proceso de la comercialización al entregar el producto en consignación. Pero, por esto mismo, la utilidad de la intermediación carioca, a diferencia de la cubana, era neta, casi sin gastos y sin inver-

(*) Si aceptáramos lo que algunas fuentes indican (306), precio probable del tasajo al consumidor brasileño en 1898 y 1897: $ 0,199 el kilo, llegaríamos a estos porcentajes que indicarían la incidencia de cada factor en su precio de venta, como lo hicimos con el caso cubano:

	%	%
Saladerista oriental		41,65
Derechos del Estado brasileño	18,50	
Intermediación: consignatarios y minoristas	35	
Gastos en Brasil	1,35	
Flete	3	57,85
		99,50

Este cuadro confirma las diferencias entre el mercado cubano y el brasileño. Lo que aumentó sustancialmente el precio al consumo en Cuba fue la intermediación, ya que los otros factores, o son similares a los brasileños (derechos aduaneros), o sólo algo más elevados (flete y precio del tasajo en Montevideo). El tasajo oriental salía del puerto de Montevideo valiendo $ 0,101 el kilo, y alcanzaba los $ 0,29 en La Habana pues la sola intermediación le agregaba $ 0,13. El tasajo oriental salía de Montevideo a un precio de $ 0,0833 y alcanzaba los $ 0,199 en Río de Janeiro, agregándole la intermediación sólo $ 0,07.

sión. Su elevada incidencia así como la del impuesto aduanero, —en conjunto un 34,1 %— ocasionó problemas al industrial oriental y al consumidor brasileño similares a los observados en el caso cubano.

La comparación entre lo que el tasajo dejaba en el Uruguay y lo que quedaba en el extranjero (65,19 % para el caso cubano, 40,5 % para el brasileño), es prueba elocuente de que el negocio, espléndido para la intermediación, resultaba esquilmante para el industrial oriental y los consumidores de ambas naciones compradoras. Porque aun cuando en el caso del tasajo la intermediación cumpliera una misión más eficaz y trabajosa que su émula en los cueros y lana, la quita sobrepasaba los niveles de una prudencial ganancia. En parte por la irracionalidad del sistema de distribución, típica del comercio de los alimentos y agudizada en el caso de las naciones dependientes por su atraso tecnológico; y en parte debido al régimen monopólico que habían establecido los importadores.

Hasta en este análisis el tasajo demostraba su creciente anacronismo. Un país en vías de modernizarse no podía vender a las naciones dependientes. Resultaba anti-económico, caro y un freno para el cambio.

2. Los convenios saladeriles

Fueron tan visibles las pérdidas que este sistema de comercialización implicaba para los saladeristas, dependientes de un monopolio de importadores y obligados a vender a consignación en la principal plaza consumidora —Brasil—, que ellos también intentaron formar "ligas" para imponerse.

Ya antes de iniciarse la zafra de 1897-1898, los saladeristas brasileños de Río Grande firmaron un convenio con el cual procuraron: a) disminuir la oferta de tasajo, comprometiéndose cada industrial a reducir en un 50 % la matanza de ganado y arrendar, por intermedio del sindicato que constituirían, los saladeros que no habían trabajado el año anterior para mantenerlos en la inactividad; b) mejorar su posición frente a los consignatarios, eligiendo comisionistas en cada mercado del Norte del Brasil, designados por la Asamblea General de los industriales, no aceptando otro régimen que el del pago de la mitad del producto al contado, "y nunca menos"; c) mejorar su posición frente a los hacendados, ya que al disminuir la producción éstos sufrirían de plétora, comprometiéndose los industriales entre sí a comprar el ganado a 30 días de plazo para el pago, y no a menos. (307)

El mismo año, y ante la baja del cambio en el Brasil y la dificultad de negociar a buen precio las carnes, los saladeristas de Montevideo resolvieron por unanimidad formar el "Centro Saladeril", "encargado de vigilar los intereses de tan importante gremio", y limitar los embarques de carne, poniéndose de acuerdo sobre una fecha común para finalizar la faena. (308)

Pero fue recién cuando la crisis de 1900-1901 se hizo sentir en el Brasil que, enfrentados a la disminución de la cotización, los recargos aduaneros de importación y la creciente competencia riograndense, los saladeristas ampliaron y perfeccionaron sus convenios. Los objetivos no se reducían a lograr un control de los mercados de consumo brasileño y cubano, ya que también buscaron doblegar a los hacendados, imponiéndole un precio a las haciendas más acorde con la baja del tasajo.

Al iniciarse la zafra de 1900-1901, el gremio saladeril de Montevideo y Paso de los Toros —con la excepción del importante saladerista Diego Legrand— resolvió: a) comenzar la zafra recién el 15 de noviembre de 1900, "*a causa de la mala situación financiera por que atraviesan actualmente los mercados brasileños*", (309); b) vender en Cuba, la carne de *todo* el animal, en dos mantas y seis piezas chicas, pues el Brasil, disminuyendo sus compras, dejaba sin colocación las mantas (310); c) crear un fondo común que sería repartido entre todos por partes iguales, aportando cada industrial un peso por animal faenado, pudiendo recibir el aporte del fondo los que hubiesen sacrificado cuando menos 15.000 cabezas. El objetivo a alcanzar era disminuir la faena, pues más aportaba el saladero que más faenaba, y subsidiar indirectamente a las empresas débiles para que no faenasen sino el mínimo de 15.000 cabezas. En julio de 1901 se repartió el fondo de reserva entre las siguientes empresas firmantes del convenio: Jaume Hnos; Anaya e Irigoyen; José A. Aguerre y Cía; Pedro Denis y Cía; Francisco Fregeiro; Enrique H. Vellozo; Pedro San Martín e hijos; Duclós y Moulié; Federico Cibils Larravide y Cía, y Rosauro Tabares. (311)

Los resultados fueron visibles en lo que a disminución de la faena se refiere. Sacrificadas 417.000 cabezas en 1900, se descendió a 326.000 en 1901, algo más del 20 %. Pero el precio del tasajo no aumentó. Esa cotización la determinaba la crisis de la economía capitalista mundial y no la ley de la oferta y la demanda (*).

Al iniciarse la zafra de 1901-1902 el convenio no se prolongó. Aunque la mayoría de los saladeristas pequeños y medianos lo aceptaron, hecho natural pues se les subsidiaba, los grandes empresarios (Rosauro Tabares, Rodolfo Vellozo, Francisco Fregeiro y Anaya e Irigoyen) lo rechazaron. La faena volvió a aumentar y superó en 30.000 cabezas la del año anterior al convenio, 1899, y en 90.000 cabezas la del año del convenio, 1901. (313)

Pero la situación del mercado brasileño era cada día más difícil. Fue precisamente entre 1900 y 1902 que varios factores se coaligaron para reavivar la necesidad de otro convenio: el derecho de importación creció de $ 2,35 a $ 3,78 por cabeza faenada; la competencia riograndense aumentó a pasos de gigante desde la faena de 1902; el precio del tasajo inició un descenso grave e ininterrumpido, por lo cual las casas consignatarias obligaban a financiar un proceso cada vez menos lucrativo; la pugna entre los saladeristas por los ganados, y el aumento de precio del subproducto principal, el cuero salado, permitió a los estancieros mantener un nivel aceptable para sus novilladas, que fluctuó entre $ 15 y $ 17 de 1898 a 1901. Por todo ello, el más fuerte núcleo de empresarios del Río de la Plata, los saladeristas de Montevideo, inició gestiones a fines de enero de 1902 para celebrar un gran convenio que abarcase a los industriales de todo el Plata. (314)

Luego de ásperas discusiones entre los saladeristas de las cuatro regiones involucradas (Montevideo, litoral oriental, Buenos Aires y Entre Ríos), que duraron todo el mes de febrero (315), el Dr. Pedro Luro, saladerista porteño, fue encargado de redactar un "Convenio internacional saladeril", basado en

(*) Los saladeristas del litoral oriental, Entre Ríos y Buenos Aires, habían llegado a un acuerdo pero, aparentemente, sólo determinando una fecha de iniciación tardía para la faena, forma velada de disminuir la producción y de no comprar las primeras haciendas gordas que eran siempre las más caras (312).

proyecto de los industriales montevideanos. A fines de dicho mes se llegó a un acuerdo.

El "Convenio internacional saladeril" de 1902, buscó los siguientes objetivos:

a) Considerando que el riesgo mayor del negocio consistía en las ventas a consignación en el mercado brasileño, se suprimirían los consignatarios "en cualquier forma", prohibiéndose también las expediciones por cuenta propia de los saladeristas en forma individual. En cada una de las cuatro regiones ya mencionadas, funcionaría un sindicato integrado por todos los industriales de la zona, presidido por un gerente, que sería el único vendedor del tasajo a las casas compradoras que se eligiesen entre todos por mayoría de votos. Este sindicato local no podría vender a un precio menor del que estableciera una comisión central de 4 miembros, representando cada uno su región, comisión que fijaría el precio mínimo de la carne de cualquier clase todos los meses. Con este perfecto "cartel" se buscaba, además de eliminar la consignación y el financiamiento del ciclo comercial que ella implicaba, elevar el precio del tasajo fijándolo monopólicamente de antemano.

b) La matanza que se efectuaría en cada región no podría ser superior a la cantidad de cabezas sacrificadas en las faenas de 1900-1901. Esto significaba no sólo la prohibición de aumentar la faena, con el obvio fin de no incrementar la oferta, sino también congelar los respectivos porcentajes de participación de cada región (y dentro de cada región, de cada industrial), al nivel de lo alcanzado en 1900-1901. Punto donde es probable la discusión se tornó áspera, por cuanto de este modo se consagraban situaciones de hecho que imposibilitaban el crecimiento de los más poderosos, el aspecto más débil del convenio. La faena de 1900-1901 se había distribuído de esta forma:

Argentina				
Buenos Aires	145.000	cabezas	15,7 %	
Entre Ríos	258.000	"	27,9 %	43,6 %
Uruguay				
Montevideo	326.000	"	35,6 %	
Litoral (excluida la Liebig's)	190.000	"	20,8 %	56,4 %

c) Las carnes remitidas a La Habana debían incluir cuando menos un 33 % de mantas, motivado el hecho por las dificultades de colocación en Brasil de este tipo de carne, y la preferencia cubana por las postas, que debía evitarse fuese exclusiva, pues de serlo, medio animal tenía mercado y el otro medio carecía de él.

d) Los mismos sindicatos zonales que venderían el producto fijarían el precio de compra de los novillos, diferente en cada una de las regiones, pero común dentro de ellas, todos los meses.

e) Se trasladaría el convenio a escritura pública y los que faltasen, abonarían por cada falta $ 5.000 oro sellado. [316]

En apariencia, el punto que hacía referencia a un precio regional único y mensual para las novilladas no fue suscripto. Es posible que para evitar la "gritería" de los hacendados, ya que la Revista de la Asociación Rural del Uruguay, por lo menos, se apresuró a transcribirlo. (317)

A mediados de marzo de 1902 los principales industriales de las cuatro regiones habían firmado el acuerdo. De Buenos Aires: Pedro Luro e hijos; Juan Terrarossa e hijos; Rocca Hnos y Murzi; Juan B. Repetto e hijo. De Montevideo: Pedro Denis y Cía; Rodolfo Vellozo; Federico Cibils Larravide; Rosauro Tabares; Enrique H. Vellozo; Duclos y Moulié; Pedro San Martín e hijos; Francisco Fregeiro; Clouzet y Cía; Jaume Hnos., de Paso de los Toros. De los Ríos, o sea el litoral: M. Etchebarne y Cía; Pedro López y Cía; Eduardo Nebel; Nicanor Amaro; y A. Santa María. De la Asunción del Paraguay: Pedro Risso e hijos (saladerista oriental). (318)

No podemos determinar con precisión el futuro de este convenio. Las cifras de faena de las cuatro regiones indican que se buscó cristalizar lo imposible: una situación económica en plena transformación. Los saladeristas porteños a los pocos años ya, no tenían materia prima para faenar, pues los mestizos se destinaban al avasallante frigorífico. El Uruguay y Entre Ríos mantuvieron en 1903 un nivel de matanza respetuoso del Convenio, pero la Revolución de 1904, que obligó a los hacendados a la liquidación urgente de sus novilladas, rompió el equilibrio a favor de los centros industriales orientales. La competencia riograndense, pujante y victoriosa, no fue detenida, y las fuertes casas consignatarias, ejerciendo el monopolio del mercado y conociéndolo, no fueron desplazadas.

La solidaridad de los industriales era, por otra parte, muy débil. Los de Montevideo competían con los del Litoral en las compras de novillos y las ventas al Brasil; los de Entre Ríos con los del Litoral también, pues en estos años los orientales les arrebataban los baratos ganados de la Provincia. Un convenio, además, en el que se congelaban las cifras de la faena proporcionalmente a la participación de cada industrial en el pasado, no podía ser bien visto por los grandes saladeristas, únicos capaces, no sólo de resistir la crisis, sino de aprovecharla para ampliar el negocio a costa de los menos resistentes. La crisis del tasajo conducía a la concentración de la industria saladeril en pocas manos, las poderosas. El convenio pretendió estabilizarlos a todos en el rango que ocupaban antes de ella. Los fuertes sabían que podían avanzar. Por esto el individualismo de alguno de los más grandes industriales montevideanos, Rosauro Tabares por ejemplo, no sólo significó una actitud personal hostil a todo acuerdo con quienes no se habían hecho, como él, desde abajo, (y formaban parte de la vieja "aristocracia" saladeril del país: Cibils, Legrand, Vellozo, Anaya e Irigoyen). Fue también la comprensión lúcida de que el futuro era suyo, pues apuntaba a la desaparición de los medianos y pequeños saladeristas.

Los fuertes se iban a entender con los fuertes. La crisis iba a dejar en pie únicamente a los consignatarios y a los industriales poderosos.

Capítulo III
La dependencia y sus efectos en la economía nacional

1. Dependencia y centros imperiales

Al iniciar esta Sección ya adelantamos algunas características de la relación entre el Uruguay y los centros imperiales de la época. El mercado internacional, dirigido por ellos (Gran Bretaña, Francia, Alemania, Estados Unidos), influía en la estructura de la producción rural generando cambios —introducción del ovino, mestizaje del bovino y del ovino—, o aceptando al Uruguay criollo si éste era capaz de alimentar a las clases populares brasileñas y cubanas de manera que facilitara una zafra poco costosa de azúcar y café, también consumidos por los centros imperiales. Su influencia, empero, casi nunca provocó virajes bruscos pues la sociedad rural, debido al régimen de propiedad de la tierra cristalizado en el latifundio y a características culturales que heredamos de España, era conservadora y hostil a los cambios.

Esto explica que el Uruguay del novecientos siguiera produciendo excelentes cueros provenientes de sus vacunos no mestizados, finísimas lanas merinas por haber cruzado poco sus ovinos con las razas inglesas de carne, y también tasajo. La relación entre los centros imperiales y la nación oriental era, entonces, compleja. El país no fue mera arcilla en manos de estos escultores extranjeros, sino piedra dura donde se modeló una forma fruto de las necesidades de los imperios y de la naturaleza de la sociedad que las recibió.

Cabe recordar aquí lo que expresamos al finalizar el Tomo I: el país era monoproductor porque derivaba lo esencial de su producción de la ganadería. Pero de ésta extraíamos variados artículos que nos permitieron diversificar los mercados de consumo y no depender nunca de un solo rubro. Esto nos proporcionó un margen de maniobra que no poseían las otras naciones latinoamericanas, atenuando nuestro grado de dependencia. Además, producíamos artículos vitales para esos mercados, alimento y vestido, de los que no se podía prescindir fácilmente. Al satisfacer esas necesidades vitales nuestra producción —aunque reducida en volumen— era necesaria, lo que nos permitió escapar a la dependencia esquilmante que otras naciones sufrieron.

Sin embargo de esos rasgos especiales, la dependencia existió, como lo hemos demostrado en el tomo anterior y en éste. Surgía con toda su fuerza cuando se trataba de comercializar los productos de la campaña porque allí el proceso escapaba de las manos de la sociedad rural para caer de lleno en las de los intermediarios nacionales, los exportadores extranjeros y el capital local

e internacional que financiaba el camino del producto desde la estancia o el saladero hasta los mercados consumidores. Como la quita al hacendado era tremenda, según hemos comprobado, la dependencia mostraba en este caso su faz más negativa y su decisiva influencia como factor que dificultaba el enriquecimiento del elemento dinámico en el proceso capitalista: el productor.

Aunque vimos que en el rubro lana mejoraron algo las condiciones de comercialización, los factores externos que la ocasionaron (la especulación internacional) duraron muy poco tiempo como para que el respiro fuera importante. Los elementos básicos del proceso comercializador se mantuvieron: algunas barracas extranjeras, exportadores extranjeros, capital local que financiaba a los anteriores, fletes pagos al extranjero, seguros y comisiones pagos al extranjero. Es a cadena se reforzaba con la ignorancia de los valores de mercado (por el monopolio de la información), la estructura piramidal de la intermediación, la trustificación de la importación en La Habana, el régimen de consignaciones en el Brasil.

A todo ello habría que agregar un factor esencial: la fijación de los precios por el mercado internacional. Esto no puede ser medido por los datos que poseemos; sólo podría surgir de una estimación —que no estamos en condiciones de hacer— de la relación de los términos de intercambio. Pero es indudable que la subestimación de los productos agropecuarios y la sobre-valoración de los artículos manufacturados abrió desde temprano una honda brecha entre nuestros países monoproductores y los centros imperiales.

Pero la "división internacional del trabajo" así implantada es sólo una faceta del sistema económico capitalista. También dentro del país mostró sus rasgos negativos. Hemos analizado en los tomos anteriores —y lo volveremos a hacer en éste— cuál era el uso que la nación daba a sus propios capitales. Los volcó al servicio de la intermediación, no de la producción, denotando el carácter especulativo de una economía que no usaba racionalmente sus recursos, monopolizados por el círculo orista. Los bancos financiaban al barraquero o al exportador extranjero, y a veces, al saladerista, pero no al productor.

En esta economía en que el oro era el lujo de unos pocos dentro del país —y de unos pocos países dentro del mundo—, los productores resultaron asediados por el capital especulativo y comercial. Estancieros criadores y saladeristas fueron las víctimas de invernadores (como más tarde comprobaremos), barraqueros, exportadores europeos, consignatarios brasileños y cubanos, y capital usurero local. Debe aclararse empero, que buena parte de los victimarios integraban ya, por derecho propio, la clase alta rural, (invernadores, banqueros, barraqueros), y aunque ello no bastó para evitar los enfrentamientos, los vínculos cada día más estrechos entre los "grandes" que controlaban las palancas esenciales de la economía iban a terminar por desdibujar la oposición, provocando la desunión de los productores y debilitando a la clase media rural que quedaría inerme, a la larga, frente a una coalición tan peligrosa como poderosa.

Esto podía ser el futuro. Por el momento fue obvio que la quita de los victimarios a los productores era una traba para la capitalización del elemento económicamente activo, y un premio, en cambio, para los elementos nocivos en todo proceso económico: los capitales dedicados a la intermediación especulativa. Todo ello dentro del país.

Fuera de él, la intermediación extranjera implicaba el pago de una auténtica gabela por el servicio de la exportación. Gabela hecha de los diferentes servicios que restaban a la nación valores crecidos de su exportación, y tanto

más absurda cuanto que era, en parte al menos, el propio país el que financiaba, a través del capital local, a los exportadores extranjeros para que luego éstos remitieran todas sus utilidades a las casas matrices europeas o porteñas.

Si bien todo el proceso de comercialización, como ya fue analizado con relación a los tres principales rubros exportables, fue gravoso para el país y demostrativo de su dependencia, creemos que es en el transporte de los productos rurales hasta los mercados extranjeros donde más resaltan ambos rasgos. Por eso vamos a examinarlo por separado.

2. Los fletes marítimos y su incidencia en la economía oriental

Ninguna necesidad vital del Uruguay estuvo tan claramente en manos de los centros imperiales como la constituída por el transporte de toda su exportación.

Ello significó: a) que el flete marítimo fue una sangría permanente de capitales para la nación; b) que su dependencia absoluta de las flotas mercantes imperiales la hiciera sufrir los múltiples avatares que la navegación europea soportó en este decenio, en particular durante la guerra anglo-boer. Esta dependencia era, en realidad, una auténtica forma de colonialismo económico.

Incluso un diario representativo de las "clases conservadoras" de la sociedad oriental, "El Siglo", tomó conciencia de esta dependencia, y en 1902 estampó en su página editorial:

"*Si nuestro país no ha llegado todavía a un grado de desarrollo económico que le haga capaz de sostener una flota mercante, precisamente por este motivo y con mayor razón, no puede desinteresarse de la lucha que sostienen entre sí las grandes naciones al disputarse la preponderancia de los mares.*" (319)

Era cierto. La nación, golpeada primero por las consecuencias de la guerra anglo-boer y luego por el trust anglo-germánico de compañías navieras, advirtió de improviso que su exportación —y su vida económica en consecuencia— estaba en manos extranjeras.

La tecnología de fines del siglo XIX aplicada a la navegación permitió organizar un transporte eficiente y acorde con el bajo costo de producción de las materias primas y alimentos que enviaban las naciones dependientes a los centros industriales. Hasta 1899, los fletes marítimos fueron disminuyendo año a año, en parte debido a esos cambios técnicos que significaron ahorro de carbón, por ejemplo, y en parte a la competencia que se hicieron las diversas compañías navieras europeas, ocasionalmente subvencionadas por sus gobiernos que comprendían el valor económico y político de las grandes flotas mercantes (320).

En los años que corren desde 1890 hasta 1899, la tonelada de cereales fue transportada desde el Plata a Londres o Amberes, a un precio promedio de 15 chelines, o sea $ 3.52, un 11 % del valor promedio del trigo en Montevideo de 1896 a 1899. El fardo de 500 kilos de lana enviado desde Montevideo a El Havre, Liverpool o Amberes, abonaba cerca de 17 ó 18 francos, o sea $ 3,25. Considerando el valor promedio de los 10 kilos de lana sucia de 1895 a 1898, $ 2.44, el flete equivalía al 2,6 %. No era, como se ve, una

contribución elevada, sobre todo en el caso de la lana. Y sin embargo, es evidente la diferencia entre lo cobrado a los productos agrícolas y lo abonado por los pecuarios. Estos últimos pagaban el doble que los primeros. Es probable que ello se debiera, en parte al menos, a similar política que hemos visto aplicar a los ferrocarriles extranjeros en el Uruguay. La ganadería, que producía frutos de un valor de venta muy superior a los de la agricultura, podía abonar fletes más caros, y de hecho subsidiaba de esta forma los fletes baratos de la agricultura. La prueba es visible en las cifras anteriores. Aunque la incidencia del flete sobre el valor de la lana es casi 5 veces inferior a su efecto sobre el valor del trigo, el flete pagado fue, en cambio, el doble.

El hecho tiene relevancia para el Uruguay pues nosotros exportábamos un 95 % de productos derivados de la ganadería, de lo cual se deduce que, indirectamente, la nación subsidiaba a los grandes exportadores de cereales del período: Argentina, Canadá y Estados Unidos.

° ° °

La primera prueba objetiva que tuvieron los pueblos del Río de la Plata de su dependencia de las flotas mercantes extranjeras ocurrió durante la guerra anglo-boer (1899-1902).

Ya en agosto de 1899 los fletes habían aumentado un 100 % (321). En octubre la prensa porteña explicó la distorsión que la demanda inesperada y amplísima de Gran Bretaña ocasionó en la flota mercante que servía a la exportación e importación de las naciones del Atlántico Sur: "*...los telegramas de Londres anunciando que el gobierno inglés ha fletado alrededor de 100 vapores para el transporte de tropas a Sur de Africa, y de que acapara a cualquier precio cuanto transatlántico arriba a puertos del Reino Unido, han producido verdadero pánico entre los exportadores y comerciantes en general de aquel país, pues el precio actual de los fletes es prohibitivo para la exportación de productos, exceptuada la lana en razón de su elevado costo.*"

"*A pesar de eso, muchos exportadores que tienen contratos pendientes en Europa para entregar maíz en determinadas fechas, han fletado telegráficamente varios grandes transatlánticos en los puertos del continente a precios que no bajan de 30 a 32 chelines la tonelada...*"

"*El flete de 31 chelines la tonelada equivale a $ 7,81 oro, o sea $18,35 papel. El mejor maíz de exportación se vende en la dársena de Buenos Aires a $ 2,60 papel los 100 kilos, de manera que el flete marítimo de $ 1,84 papel los 100 kgs, equivale a 88 % del valor del producto que se exporta a bordo en el puerto de la capital.*" (322)

Durante todo el conflicto sudafricano los fletes marítimos se elevaron al doble de lo que eran en los años de pre-guerra (323). Los cereales abonaron 31 chelines la tonelada, o sea $ 7,28. Como el valor del trigo osciló alrededor de $ 2,35 los 100 kilos entre 1899 y 1900, el flete fue un 31 % del costo en el puerto platense de embarque. Con razón sostuvo un diario bonaerense en febrero de 1900 que: "*...el elevado precio de los fletes perjudica enormemente a los agricultores que venden sus cereales a precios que puedan compensar el exceso de lo que se paga por su transporte. El colono resulta, en este caso como en muchos otros casos, la verdadera víctima de las anormalidades del mercado. Una tonelada de trigo se vende hoy en plaza —puesto el fruto en los puertos de embarque, a $ 53 papel y a $ 32 la de maíz; el flete de $ 17/16 papel, representa un 30% del valor del primero y un 55% del valor del maíz*". (324)

Incremento similar experimentó el flete para los fardos de lana. Desde Montevideo hasta Amberes o El Havre, se abonaron $ 0,065 por 10 kilos de lana sucia entre 1886 y 1898. Apenas iniciada la guerra, en octubre de 1899, el flete ascendió a $ 0,104. En 1900, $ 0,13. Como el precio de la lana experimentó el empuje violento que le dio la especulación internacional en 1899, el aumento de los fletes no se reflejó ngativamente sobre el valor de la lana; pero cuando en 1900 la fibra retornó a sus niveles habituales, la incidencia del flete, que había sido del 2,6 % entre 1895 y 1898, pasó al 4 %.

Que la producción argentina y uruguaya, (y los habitantes de ambas naciones, consumidores de productos europeos que también pagaron fletes más altos) costease las consecuencias marítimas de una guerra colonial británica no era, bien visto, una paradoja; era la consecuencia lógica de la dependencia, de la falta de autonomía naval ante la ausencia de marinas mercantes nacionales.

* * *

Concluída la guerra en 1902, ese mismo año las grandes empresas de navegación británicas, germanas y estadounidenses formaron un "pool". Las consecuencias las expuso con gran lucidez el editorialista de "El Siglo": *"El atrevido financista Pierpont Morgan al echar la base de una poderosa asociación marítima entre compañías de navegación norteamericanas, inglesas y alemanas, no ha tenido por un solo instante el pensamiento de que los pueblos anglogermanos empeñasen contra sus hermanos latinos una guerra desleal. Sin embargo es innegable que los hechos aparecen como si fuesen francas hostilidades."*

"El punto grave es este: los "trust" marítimos iniciados por Mr. P. Morgan no son más que una máquina de guerra dirigida por el elemento anglo germánico contra el elemento latino [las flotas mercantes francesa, italiana y española]; pero la América Latina, que es el elemento pasivo, ¿no viene a ser, económicamente hablando, el premio de la victoria?"

"...en la conferencia marítima de Ostende, las compañías de navegación inglesas y alemanas discutieron la oportunidad de elevar los precios de los fletes acordando hacerlo en un 20 %. Eliminados los latinos, el anglo-germano será el dueño absoluto de estos mercados... y precisamente los más codiciados son los de la América Latina... En cuanto a nosotros, los americanos latinos, con el pretexto de que no estamos interesados directamente en la cuestión por no tener marina mercante, hemos de presenciar impasibles tan grave suceso. El día que los buques de los pueblos latinos dejen de frecuentar nuestros puertos, no por esto dejaremos de exportar nuestros productos y de comprar los productos manufacturados en el extranjero. Esto es cierto; pero este día sólo flameará en nuestras aguas la bandera del "trust"; serán los ingleses, yanquis y alemanes quienes nos traerán sus mercadería, y si les conviene, las de sus vasallos; serán ellos solos quienes exportarán nuestros productos. Pero suprimidas de este modo las corrientes naturales que nos vinculan a pueblos de nuestra raza... ¿la América del Sur no habría llegado ese día a ser una especie de factoría anglogermana? El retroceso relativo del comercio de los pueblos latinos [europeos] con relación a los gigantescos progresos realizados por alemanes, ingleses y yanquis, se hizo sensible ya desde hace varios años... Las consecuencias que resaltan de esta evolución comercial [son]: 1º el alza de los fletes por la supresión de la competencia en materia de transporte marítimo; 2º la eliminación del elemento latino [europeo] de los mercados sudameri-

canos; 3º la preponderancia anglogermana yanqui sobre la política comercial, económica e industrial de la América del Sur." (325)

En 1903 el "pool" estaba organizado con la incorporación de una empresa holandesa que amenazó quebrarlo: *"Los representantes de las compañías de vapores que hacen la carrera del Plata y de la América del Sur acaban de constituir un "pool" de todas las líneas antedichas. Desde hace varios años había en Amberes un acuerdo entre las líneas inglesas y alemanas, con el propósito de impedir el descenso de los fletes; el acuerdo en realidad los hizo subir. Hace tiempo también que se había creado una competencia holandesa... y es a consecuencia de ello que el acuerdo se ha consolidado y se ha transformado en "pool". Por ser Amberes el puerto de mayor importancia del tráfico con el Plata, ha sido elegido como centro de la combinación... El "pool" consiste en que las sociedades aludidas, que son 7, tendrán de ahora en adelante caja común, y el señor Corty deberá velar porque una compañía no invada el campo de operaciones de la otra y porque no se hagan competencia... Las 7 sociedades son: Hamburg Amerika Line; Hamburg Sudamerikanische; Norddeustcher Lloyd; Hansa Line; Lamport y Holt; Houlder Line y Prince Line."* (326)

Así se repartió el mercado del Atlántico Sur, de sumo interés ante la abundante producción cerealera y pecuaria argentina, las zafras de café brasileño, y los cueros y la lana orientales. Los fletes, aunque no alcanzaron los elevadísimos niveles de los años de la guerra anglo-boer, fueron superiores a los que regían antes del conflicto.

• • •

Como sostuvo el editorialista de "El Siglo" en 1902: "...*la América La-*
por los fletes marítimos a cargo de empresas extranjeras? No podemos determinarla con exactitud en relación al valor total de las exportaciones, pero sí su incidencia, a posteriori de 1900, sobre el valor de alguno de los principales rubros. El flete representó en relación al precio del producto en el puerto de Montevideo:

el	4 %	en el caso de la lana
"	11 %	" " " del tasajo hacia Cuba
"	6,6%	" " " del tasajo hacia Brasil
"	15 %	" " " del trigo.

O sea que, una de cada 25 zafras laneras se dedicaba íntegra al pago del flete marítimo; en el caso del tasajo hacia Cuba, una de cada 9 faenas saladeriles: en el del tasajo hacia Brasil, una faena de cada 11; en el del trigo, una de cada 6 cosechas.

Como sostuvo el editorialista de "El Siglo" en 1902: "...*la América Latina que es el elemento pasivo. ¿no viene a ser, económicamente hablando, el premio de la victoria?"*. Sin duda. La pasividad, traducido a un lenguaje moderno, la dependencia, nos convertía en un territorio que se disputaban los imperios. No podíamos protagonizar nuestro destino económico y debíamos pagar muy caro nuestro carácter de meros comparsas.

3. Nuestra doble dependencia: subordinación a la Argentina

Como lo habíamos observado en el tomo anterior, desde antes de la inauguración del moderno Puerto Madero en Buenos Aires en 1896, la capital argentina comenzó a sustituir a Montevideo, no sólo en su tradicional "comercio de tránsito", sino también como lugar de embarque de los productos orientales del litoral hacia Europa, Brasil, Cuba y los Estados Unidos.

Este hecho, que nos subordinaba económicamente a la República Argentina y lesionaba nuestra soberanía, impulsó al gobierno oriental —y al sector social más perjudicado, el alto comercio montevideano— a realizar los mayores esfuerzos para escapar a la tutela construyendo un puerto a la altura de las nuevas exigencias de la navegación transatlántica. Lo comprendieron todos los gobiernos (desde el de Máximo Santos con su proyecto de 1883), pero correspondió a los de este decenio poner en práctica la idea. Juan Idiarte Borda y su Ministro de Fomento, el ingeniero Juan José Castro, ordenaron hacer los imprescindibles estudios técnicos previos. Juan Lindolfo Cuestas, con su meticulosa administración financiera, consideró la obra como la que proporcionaría relevancia histórica a su gestión —y no estuvo equivocado. En 1901 comenzaron los trabajos del futuro puerto de Montevideo. Pero en todo este decenio las ventajas técnicas del de Buenos Aires se mantuvieron. Recién en 1909 Montevideo conocerá la descarga directa en sus novísimos muelles (327).

La ventaja técnica no era la única de la República Argentina. A las compañías transatlánticas les convenía concentrar sus cargas en un punto, y éste no podía ser otro que Buenos Aires debido al enorme volumen de la producción cerealera y pecuaria argentina comparado con el débil de la nuestra. Las empresas utilizaron a Buenos Aires como puerto fin y principio del viaje. Si quedaba algún claro en las bodegas entraban a Montevideo. La escasez de transportes fue una consecuencia; el flete mayor que el cobrado al productor argentino, otra. La "Revista del Centro Comercial de Productos del País" lo dijo en 1894: "*Los mercados argentinos nos hacen una gran competencia en fletes para Europa y se han adueñado, por decirlo así, de la mayor parte de los buques que vienen al Río de la Plata. La gran producción de aquellos mercados hace que sus puertos sean preferidos por los cargadores que se dirigen a ellos en la seguridad de encontrar carga completa para sus buques. Los exportadores de aquí se ven por lo tanto obligados a pagar altísimos fletes y esto, como es natural, redunda en perjuicio del artículo expedido.*" (328)

En 1899 las dificultades se agudizaron por la guerra anglo-boer. La República Argentina obtuvo bodegas con dificultad y abonándolas, como hemos observado, al doble de su precio anterior. El Uruguay vio casi paralizada su exportación de lana durante un mes (329).

El cronista de "El Siglo" que en 1899 realizó una serie de reportajes a los gerentes de las empresas que representaban a las compañías de navegación, nos brindó un panorama demostrativo de que fue la debilidad de nuestra producción frente a la fuerza de la argentina un factor tan importante como el ineficaz puerto de Montevideo para causar el desvío de los buques hacia Buenos Aires: "*La primera casa visitada fue la de Benausse, agente de vapores correos franceses, por cuya razón pocos datos se nos pudieron suministrar... En efecto, los paquetes apenas se detienen en nuestro puerto un día y casi siempre traen su completo desde Buenos Aires o en caso contrario muy peque-*

ño espacio disponible para recibir cargas, que embarcan, si las hay, a toda prisa, para no demorar su itinerario. . ."

"[Visitada] la agencia de Humphreys, [se le dijo]: hay mucha demanda de fletes; pero la mayoría de los vapores vienen llenos desde Buenos Aires y el Rosario de Santa Fe... Pasando a la Agencia de Christophersen... se nos dijo... que la carga era escasa en Montevideo, abundando en Buenos Aires y el Rosario... En apoyo de ese hecho se nos citó el caso del vapor Zaffir Prince salido el 20 del corriente de nuestro puerto con 1000 toneladas menos de su carga total, aun cuando el buque debía tocar en Santos y Río de Janeiro... Pasamos... a la Agencia de las Messageries Marítimes. Las respuestas obtenidas allí concuerdan con las de las casas Schwartz y Humphreys. Escasez de buques y exceso de carga; en Buenos Aires y el Rosario siempre hay fletes... Nos quedaba por visitar las casas de Horne y Ca. y A. Piaggio. En la primera se nos manifestó que la carga era escasa en Montevideo abundando en la Argentina a punto tal que el vapor Canning que traía 6.000 toneladas de Buenos Aires apenas tomó 400 en Montevideo... Los informes suministrados por la casa A. Piaggio difieren poco de la generalidad. Mucha carga en Buenos Aires. Variable en Montevideo..." (330).

La subordinación a Buenos Aires encuentra su prueba matemática si analizamos las cifras de nuestro comercio exterior con la Argentina. Comparando el porcentaje que de la exportación total del Uruguay se envió a la Argentina en el período 1886-1894, un promedio del 10,2 % anual, con el alcanzado en este decenio, se observa un aumento notorio: el promedio anual se elevó al 15,9 %. Naturalmente que la Argentina no consumía casi ninguno de los productos que procedían del litoral oriental; los reexportaba.

El análisis por rubros es revelador de su influencia. La Argentina, como ya lo hemos visto, fue el gran intermediario entre Uruguay y Europa para las caponadas mestizas del litoral. El extracto de carne, producido también en el litoral por la Liebig's, fue enviado a través de la Argentina hacia Gran Bretaña en un 40 %. Los cueros vacunos salados que se exportaron a la Argentina en el período 1886-1894 fueron el 7,1 % del total; en este decenio el porcentaje se elevó al 15,1. La lana experimentó una evolución similar. Del 12,5 ascendió al 18,6 %. De hecho, la lana litoraleña desconoció al puerto de Montevideo.

El caso más extremo lo constituyeron los productos agrícolas. En los años en que el Uruguay pudo exportar trigo hacia Europa o Brasil, a través del Puerto del Sauce o del de Colonia, los departamentos de Colonia y San José enviaron la cosecha hacia Buenos Aires. De la gran cosecha de 1894, un 35 % salió hacia el extranjero vía Buenos Aires. En el decenio 1895-1904, un 25,4 % del trigo siguió la misma ruta (331).

Esta dependencia, inesperada consecuencia a largo plazo del triunfo de la oligarquía porteña sobre Artigas, la nación debía eliminarla por razones de soberanía y dignidad, pero también por motivos económicos. Sumar a la intermediación europea, ya gravosa, la de un país dependiente, podía equivaler a la catástrofe para la supervivencia del Estado Oriental.

En este sentido, la inauguración de los trabajos tendientes a modernizar al Puerto de Montevideo en 1901 se inscribía en lo mejor de la tradición nacionalista que la generación de políticos civilistas inauguró con tanto brillo en los años del ochenta y del noventa.

Sección II

LA GANADERIA Y SUS CAMBIOS

PARTE I
LA ESTANCIA COMO EMPRESA Y LAS MODIFICACIONES EN LA GANADERIA CRIOLLA

Capítulo I
La estancia como empresa

1. El rendimiento de la ganadería

La investigación realizada no nos ha permitido hallar cálculos detallados de gastos e ingresos en las estancias del novecientos. Pero una serie de razones que pasamos a enumerar nos conducen a pensar que la utilidad de los empresarios rurales, pasada la crisis del noventa, volvió a los elevados niveles del período anterior a 1886.

Ya comprobamos el aumento en el valor de venta de las novilladas para saladero, un 17 % mejor pagas que en los años críticos, si exceptuamos los períodos revolucionarios de 1896, 1897 y 1904, que al incrementar la oferta ante el temor de los hacendados a los ejércitos, distorsionaron el mercado provocando una baja artificial en el precio del vacuno. La lana también recuperó sus viejas posiciones, pues se abonó un 19 % más. Esto en el capítulo de los ingresos.

Los gastos del hacendado pudieron sufrir alguna variante de importancia que es, sin embargo, difícil de cuantificar. Las mejoras técnicas que usó parte de la clase media rural y un núcleo destacado de latifundistas progresistas significaron un aumento de los insumos y el capital fijo: reproductores de raza para el mestizaje del bovino y ovino; cuidado más racional del ovino con cierta generalización del uso de baños, bretes y específicos; empotreramiento acentuado para contralor más eficaz de las cruzas y gasto consiguiente en alambrados; uso, que empieza a extenderse en estos años, de las máquinas de esquilar, etc. Pero es muy factible que a estos nuevos gastos que conocieron *ciertos* estancieros, correspondiese a *todos* una disminución en otros egresos. Al estudiar la sociedad rural observamos que este decenio conoció el nivel más bajo de salarios abonados en el país desde que comenzó su caída vertical con

el alambramiento de los campos, hacía ya más de 20 años. La abundancia de mano de obra en medio de una ganadería que cada vez requería menos, (el alambramiento de las estancias del norte se completó en estos años, el uso de las máquinas de esquilar permitió despedir comparsas enteras de esquiladores y seleccionar el personal), se tradujo en ese salario que todas las fuentes consideran común en el novecientos: 1 libra esterlina entregada por mes al peón, o sea $ 5 en cifras redondas. Y el rubro salarios, no lo olvidemos, era el gasto fijo más importante en una estancia tradicional.

Dedicaremos el capítulo siguiente a los impuestos. Pero desde ya debemos adelantar que en este decenio la participación de los productores rurales en el presupuesto nacional no experimentó alteraciones de entidad, o sea que siguió siendo escandalosamente baja. La mayor eficacia en la recaudación del impuesto de Contribución Inmobiliaria durante la administración de Juan L. Cuestas se tradujo en un leve incremento de lo aportado por el medio rural, pero los derechos de exportación siguieron cobrándose en base a los aforos fijados en el período de las "vacas flacas", a pesar de la notoria suba en los precios de cueros y lana. Los servicios que el Estado prestó en estos años a la campaña (si olvidamos por un instante a las Revoluciones, que los estancieros de seguro nos echarían en cara de inmediato) crecieron mucho. Las policías fueron aumentadas; una nueva línea férrea fue tendida (Montevideo-Colonia); los caminos se mejoraron y, finalmente, el Estado creó una deuda pública elevada para fundar el Banco de la República con el objetivo aparente de liberalizar el crédito rural. Y aunque éste no ayudó a la mayoría de los productores tuvo algún efecto su acción en el mercado monetario, y financió, eso sí, a muchos de los grandes hacendados.

No es de extrañar, por lo tanto, que si los ingresos volvieron a su viejo y agradable cauce, y los egresos o disminuyeron —salarios— o se estabilizaron —impuestos—, en medio de la mayor atención prestada por los gobiernos al medio rural en diversidad de planos (transportes, orden, crédito), las utilidades de los estancieros fueran otra vez "muy interesantes".

La "Prange Estancia Co. Ltd." que pagó un dividendo del 8 % sobre las acciones ordinarias en 1884, en los años críticos sólo había podido abonar el 5,3 %. A partir de 1894 y hasta 1903, el dividendo retornó al halagüeño guarismo del 8,2 %, siempre para las acciones ordinarias, que de las obligaciones y las "preferidas" más vale no enterarse para mantener el buen nombre de sus directores [332].

2. El valor de la tierra y su influencia en el proceso económico

La tendencia que parecía ser más constante en la historia rural, —el crecimiento del valor de la tierra que sólo la crisis del noventa detuvo—, en este decenio volvió a destacarse [333].

En un primer tiempo, 1896-1900, el alza fue escasa, un 5,4 % para toda la República. La hectárea vendida en los años más duros de la crisis (1891-1895) a un precio promedio de $ 14,93, alcanzó en estos años a los $ 15,74. Como a su vez el quinquenio de la crisis, en relación a los años de la especulación en tierras, había significado un descenso del 7 %, el aumento registrado

en este primer tiempo permitió a los valores recuperar su posición y ser casi los mismos que en aquellos años de la locura alcista que impulsara, entre otros, Emilio Reus.

En lo que tiene que ver con el análisis por regiones la recuperación fue notable en el sur, tierra para agricultura, ya que mientras el descenso había sido sólo del 1.2 %, en 1896-1900 se experimentó un aumento del 10 %, lo que implicó crecer sobre valores ya muy elevados. Prueba ésta de la expansión del área agrícola como salida de las dificultades del bovino criollo, a la vez que del avance demográfico en las tierras sureñas. En las regiones del litoral y centro, en cambio, el ascenso de 1896-1900 anuló casi matemáticamente el descenso de 1891-1895. Había disminuído un 22,6 % en el litoral y un 7,2 % en el centro. Aumentó un 23,6 % y un 7 % respectivamente. Una sola región siguió sufriendo los efectos de la crisis, el norte y este fronterizos. Tal vez las revoluciones de 1896 y 1897 y la carencia de buenas comunicaciones, todos hechos que se sintieron en esa zona, influyeron. Fue la única donde los valores descendieron un 3 % en relación a 1891-1895. Aunque también había sido la excepción en el quinquenio de la crisis, pues allí los valores habían subido un 15 %, debiéndose ello, como anotáramos en el tomo anterior, al trazado ferroviario que en 1892 alcanzó la ciudad de Rivera.

En un segundo tiempo, el quinquenio 1901-1905, el ritmo del alza se recupera por completo. El crecimiento vuelve a sus niveles "normales" quinquenales, normalidad que resulta de un estudio que, para el novecientos, abarca ya 50 años. En relación a 1896-1900 el valor de la hectárea experimentó en 1901-1905 un ascenso del 39,3 %, alcanzando a costar $ 21,94. O sea que si en el primer quinquenio la tierra recuperó los valores de los años de especulación, en el segundo los superó con amplitud.

Todas las regiones experimentaron esta vez un alza, aunque desigual. Las que aumentaron por encima del promedio nacional fueron el norte y este froterizos (58,7%), y el litoral (46,8%). No hubo en el norte cambios en el sistema de comunicaciones, aunque lo que se creyó bien fundada "paz armada" del período cuestista, bruscamente interrumpida en 1903 y 1904, pudo haber contribuído a valorizar esos campos, como así también lo excelente de ciertas regiones en alguno de esos departamentos (Cerro Largo, Rivera, Tacuarembó) para el ovino. Este último motivo influyó sin duda en el litoral, sobre todo en Soriano y Colonia, que en esos años acentuó el mestizaje con razas ovinas inglesas de carne y los envíos a los frigoríficos argentinos. En el litoral se anota otro factor positivo: el ferrocarril que llegó a la ciudad de Colonia en 1901.

Por debajo del promedio nacional, creció el valor en el sur (tierra agrícola) un 35 %, y en el centro, un 11 %. Este último guarismo encierra un equívoco. Como en esa región hemos incluído a Rocha el aumento es artificialmente bajo. Si ese departamento —el que permanecía más aislado de todos los mercados de consumo por sus deficientes medios de comunicación (no debemos olvidar que fue el último en obtener ligazón ferroviaria con Montevideo)— fuese excluído, el valor hubiera aumentado en un porcentaje similar al registrado en el sur.

• • •

En líneas generales se puede afirmar que la recuperación de los precios internacionales de nuestros principales rubros exportables influyó positivamente sobre el aumento en el valor de la tierra.

Pero esa recuperación fue irregular y menos ostentosa que el alza de los valores de la tierra. Ocurrió, de nuevo, un desequilibrio entre el capital tierra y su producido en frutos a colocarse en el mercado internacional.

Mientras la tierra alcanzó entre 1886 y 1894 un valor promedio de $ 15,49 por hectárea, en los años 1896 a 1905 ese valor aumentó a $ 18,84, o sea un 22 %. Pero ese 22 % se distribuyó muy desigualmente entre los dos quinquenios, pues mientras en el primero —1896-1900— de hecho no hubo aumento, todo el porcentaje se concentró en el segundo: 1901-1905, cuando la lana sufría su crisis y el tasajo hallaba sus mayores dificultades en el Brasil.

Lo que la tierra produjo experimentó en sus cotizaciones una evolución irregular y con porcentajes de alza no tan elevados. Los novillos para saladero subieron un 17% en todo el decenio, excluídos los años de las revoluciones, los cueros salados un 18% y la lana un 19%. El tasajo tuvo una curva demasiado irregular para ser considerado factor positivo, y los cueros secos descendieron un 26,8%. En cuanto a los productos agrícolas, como luego estudiaremos, experimentaron un descenso en su cotización.

De lo cual se deduce que tampoco en estos años existió una correspondencia total entre los dos valores (el de la tierra y el de sus frutos), aunque sí ciertos lógicos vínculos. Es que, tanto como el auge o la decadencia de la ganadería, influían en el precio de la tierra factores de naturaleza social o económica (crecimiento demográfico, mejora de los transportes, apetencia por un bien que confería posición social y seguridad, etc.), ya descriptos en los volúmenes anteriores y que de nuevo se confirman.

La salida económica para eliminar la discordancia entre el valor de la tierra y el de su producción sólo podía hallarse modificando el segundo factor: la producción. El primero, la tierra, funcionaba en nuestra economía como una constante. Si el bovino criollo ya no respondía al subido precio del campo en que pastaba, el mestizo sí, y el ovino también.

Débese advertir, sin embargo, que este dilema era tanto económico como social. Respondía a un planteo de fría y estricta lógica que halló resonancias especiales en la circunstancia histórica concreta del novecientos uruguayo. Los grandes estancieros que eran propietarios de vieja data, o meros poseedores de tierra fiscal, no tenían por qué contar con el factor renta de la tierra en ascenso. Para ellos el dilema no fue económico sino sicológico. Los que tenían mentalidad capitalista lo veían, y buscaban la salida en el mestizaje y el crecimiento ovino. Los que poseían mentalidad tradicional, no tenían por qué verlo pues, aunque el capital requerido para plantear el negocio de la estancia fuera mayor, ellos, o lo detentaban, o lo poseían desde hacía ya varias generaciones.

Para este grupo —los más entre los fuertes y ricos— el dilema estaba planteado en otros términos. Los frigoríficos argentinos y la exportación en pie habían empezado a hacer sentir su demanda de buenos capones y novillos mestizos. Los precios que abonaban eran superiores a los que pagaban nuestros saladeros por los ganados criollos. Frente a esa disyuntiva fue que reaccionó la masa de los terratenientes, incrementando lenta y parsimoniosamente el mestizaje con razas europeas.

Otros grupos sociales de hacendados tenían que observar el problema con diferente óptica por necesidad. Existían estancieros que debían contar con el factor renta de la tierra: los arrendatarios; los flamantes propietarios; los integrantes de la clase media rural que con su limitado fundo estaban obligados

a ganar más para mantener su nivel de vida; ellos sólo hallarían la salida en el aumento en cantidad y calidad de la producción, mestizaje mediante.

La respuesta de los dos grupos sociales era coherente y adecuada a sus respectivas situaciones. Los que escapaban a este marco eran los grandes hacendados progresistas. Ellos, aunque no tenían por qué contar con el factor renta, ante una "hipersensibilidad" de su conciencia capitalista, mestizaron atraídos por una doble motivación de diferente valor. En primer lugar, por esa modernidad que hacía del afán de lucro el norte de su conciencia; en segundo lugar, por razones más pedestres: el novillo mestizo o el capón inglés valían más que el novillo criollo o el capón merino.

Aun hechas estas distinciones, es evidente que el crecido valor de la tierra jugó un papel importante en el planteo de la estancia como negocio capitalista. Fue un elemento que obligó a determinado grupo de estancieros (arrendatarios, pequeños y medianos propietarios, nuevos propietarios, criadores progresistas), a replantearlo sobre bases nuevas, pues cada vez su peso incidía más en la disminución de los ingresos posibles (para los viejos propietarios), o necesarios (para los nuevos, los arrendatarios, y los pequeños y medianos hacendados).

3. Arrendatarios y cambios en la estructura de la producción rural

La situación de los ganaderos arrendatarios puede ser considerada en particular pues fue un grupo social que el Censo ganadero de 1900 diferenció con claridad. Aquí se podrá comprobar la influencia del factor renta.

En primer lugar advertiremos que a partir de 1900 el precio de venta de la tierra aumentó más que el arrendamiento, es decir, en términos económicos, más que el interés que el propietario extraía de su inversión. En todo el país la evolución fue la siguiente: partiendo de un arriendo de $ 0,98 la hectárea en el quinquenio de la crisis, 1891-1895, se llegó a $ 1,03 en 1896-1900, un aumento del 5,1%, y a $ 1,24 en 1901-1905, un incremento del 20,3% [334].

Mientras el arrendamiento se elevó un 20,3% en el último quinquenio, el precio de la tierra lo hizo un 39,3%. Ese desnivel es otra prueba más acerca de que en el aumento del valor de la tierra los factores extra-económicos tenían una notable influencia, pues cuando la tierra se cotizaba exclusivamente por su productividad en frutos pecuarios —caso del arrendamiento—, la suba estaba muy cerca de la evolución del precio de cueros, tasajo y lana.

Los ganaderos arrendatarios, un 37,7% de todos los hacendados del país de acuerdo al censo de 1900, dependían de contratos de arriendo que fijaban el precio a lo sumo por 1 ó 2 años, con opción a renovación por otro período igual, pero sujetos a acuerdos sobre los nuevos alquileres con los propietarios. Con estos cortísimos plazos, y la inseguridad consiguiente, ninguno gastó capital en realizar mejoras permanentes en alambrados, aguadas, montes o praderas; a menudo ni siquiera en la casa que habitaban. Al describir el departamento de Río Negro en 1898, S. E. Pereda interrogó a dos hacendados arrendatarios sobre las evidentes deficiencias de sus viviendas. Respondieron:

"[*Estancia de Felipe Escoubet, arrendador de 1.298 hás. propiedad de Roberto Young*]. *Su población es de poca importancia pues las paredes del*

edificio que habita no son de material, siendo sus techos de lata. Como arrendatario que soy, nos dice el señor Escoubet, no me es permitido hacer construcciones de costo, pues al vencimiento del contrato tendría que deshacerlas. También el galpón que destina para el esquileo de la majada, tiene paredes de terrones y techos de lata".

"[*Estancia arrendada por Sebastián Furtado al Banco Italiano, 3.500 hás*]. *Las poblaciones son de poca importancia, pues el señor Furtado, como simple arrendatario no quiere entrar en mayores gastos y se preocupa únicamente de poseer las comodidades más indispensables...*" (335).

Pero ese capital que no utilizaron para realizar mejoras que al final del contrato iban a quedar a beneficio del propietario, sí lo usaron para mestizar el ganado, que era suyo, a diferencia de la tierra. Por necesidad (debían pagar año a año una renta que crecía), y por conveniencia, este grupo social mestizó. Y también algunas de las fallas más graves de nuestro mestizaje provienen de estas circunstancias: al no subdividir bien el campo o mejorar un tanto la pradera espontánea, tipo de inversión que el arrendatario consideraba perdida ante el corto plazo de su contrato, este mestizo se siguió criando como el antiguo novillo criollo. La segunda etapa que el mestizaje requería para que rindiese todo lo que la cruza podía hacerlo rendir, tendían a no cumplirla jamás: alimentar con mayor racionalidad terneros y novillos.

Para probar que el pago de la renta de la tierra incidió en la estructura de la producción rural, obligando a los arrendatarios al cambio de la misma mediante el mestizaje, nada mejor que este cuadro que analiza la situación en 1900: (336)

PROPORCION DE LOS ARRENTARIOS DENTRO DEL TOTAL DE LOS GANADEROS

Departamentos donde los arrendatarios son escasos	%
Rocha	21
Maldonado	21
Cerro Largo	24
Treinta y Tres	25
Tacuarembó	29
Florida	30
Rivera	31
Lavalleja	31
Salto	33
Artigas	36
Departamentos donde los arrendatarios abundan	
Paysandú	37
San José	39
Río Negro	41
Colonia	41
Soriano	42
Durazno	45
Flores	45

De este cuadro interesa destacar: a) Existe una relación positiva entre la mayor productividad de lana y carne por cabeza debida al mestizaje, y la presencia de los arrendatarios.(*) Los departamentos que tienen mayor número de arrendatarios son aquellos —luego lo comprobaremos—, donde el rendimiento de lana por cabeza ovina es superior a la media para todo el país, así como también donde predominan las caponadas cruza Lincoln y hasta los mestizos Hereford y Durham: Paysandú, Soriano, Río, Negro, Colonia, Durazno, San José, y Flores.

Los departamentos de ganadería tradicional en cuyos campos ha cambiado poco el merino y el vacuno criollo todavía menos, tienen el menor porcentaje de arrendatarios: Rocha, Maldonado, Cerro Largo, Treinta y Tres, Tacuarembó, Rivera, Lavalleja, Salto y Artigas. Incluso en alguno de estos departamentos con frontera sobre el Brasil el número de arrendatarios no puede ser tomado muy en cuenta pues no se trató de típicos medianos empresarios, sino de fuertes propietarios riograndenses que arrendaban una o varias estancias en el Uruguay, en particular en Artigas.

b) No hay coincidencia, como después comprobaremos, entre el tamaño de los fundos y la existencia de arrendatarios. Hubo departamentos como Río Negro, Paysandú, Durazno o Soriano, en los cuales el arrendatario poseyó un auténtico latifundio; y otros en los cuales la posesión fue mediana: San José, Colonia, Flores. La ganadería extensiva exigía, para ser rentable, la explotación de una cantidad considerable de hectáreas, y la rentabilidad inmediata fue la primera exigencia del arrendatario. La explotación de un latifundio, sin embargo, no los convertía, como es obvio, en latifundistas, ya que por su capacidad económica no llegaban a integrar la clase de los grandes propietarios. Desde el punto de vista social los arrendatarios integraban la clase media rural pues estaban en el mismo nivel económico que los propietarios del novecientos que poseían menos de 2.500 hectáreas. El arrendamiento introducía una cuña de esa dinámica clase media (dinámica por necesidad) en los departamentos donde el latifundio rutinario predominaba o coexistía con la clase de los propietarios medianos: Paysandú, Río Negro, Soriano, Durazno, Colonia y Flores.

c) Finalmente cabe anotar que el arrendamiento ganadero —escalón primero de todo posible ascenso social a la envidiada clase de los propietarios— predominó en los departamentos ovejeros del novecientos: Soriano, Colonia, Durazno, Flores y San José. Es que el ovino seguía siendo la base de la clase media rural, y tal vez uno de los pocos caminos —si no el único— para que, *dentro* de la actividad ganadera, se pudiera acceder a la propiedad de la tierra.

(*) La excepción fue Florida. Ello puede explicarse por la existencia en esa región de una numerosa clase media de propietarios residentes.

Capítulo II
La estancia y el régimen impositivo

1. El presupuesto del Estado benefició a los ganaderos

Es muy cierto lo que sostuvo Carlos Reyles al decir que la campaña era para la República como una vaca lechera de la que todos mamaban. Una nación que dependía, para vivir, de sus exportaciones, y cuyas exportaciones en un 100 % en el novecientos provenían del medio rural merecía el grotesco del escritor. Pero el escritor fue, a la vez, un gran propietario, y cuando afirmó la imagen confundió a sabiendas campaña y estancieros, y todavía más, creyó —o hizo como que creía— que entre los estancieros no había diferencias. De la vaca mamaban todos e incluso más de los que él supuso, pero los que mejor estaban prendidos eran los grandes terratenientes, el círculo orista local y los centros imperiales del extranjero.

El círculo orista concentrado en el capital bancario extraía su parte por medio del comercio de importación y de las condiciones leoninas con que brindaba el crédito a los productores; los centros imperiales, fijando el precio de compra de nuestras materias primas y alimentos y cobrándonos a precio de oro el servicio de la exportación; los grandes terratenientes, que podrían haber "mamado" más de no existir estos antagonistas y que poco a poco iban estableciendo sutiles lazos con ellos, descargando todo el peso del sostenimiento del Estado en el millón de habitantes que el país tenía en 1900, y todo el peso del trabajo en sus estancias sobre los miserables sueldos de las peonadas.

Por cierto que los grandes terratenientes casi nunca ostentaron la grandeza moral equivalente a la extensión de sus campos. Por el contrario, cada vez que el gobierno insinuaba un nuevo impuesto o la modesta elevación de los existentes, la "gritería rural" era la norma. Comentó indignado el conservador diario "El Siglo" en 1895, cuando se proyectó un leve incremento en los derechos de importación: "*Es verdaderamente asombroso lo que pasa con nuestras finanzas. Llegan al Ministerio de Hacienda hombres que han estado clamando toda la vida contra el exceso de los impuestos y de los presupuestos; economistas que han hecho contra ellos campañas brillantes; comerciantes que han puesto el grito en el cielo contra la exhorbitancia de los derechos que se imponían a las mercaderías que importaban y... ¿Cómo responden a la expectativa popular? Pues haciendo precisamente lo contrario de lo que se espera de ellos. Aumentando el presupuesto... y proyectando impuesto sobre impuesto... Los postes y cercos de alambre, que salvaguardan la propiedad y constituyen la mejor barrera contra la guerta civil, los animales de raza que vienen a mejorar nuestra industria ganadera y a colocarla en condiciones sobresalientes de produc-*

ción, los arados, trilladoras, segadoras y demás máquinas agrícolas... tendrán que pagar en adelante un derecho para venir a prestarnos sus beneficios. Pero, ¿para qué detenernos en cada impuesto? Todos y cada uno de ellos constituyen una conspiración contra la estabilidad y el progreso de la República." (337)

También en 1895, en plena época de dificultades financieras, el Congreso Agrícola-Ganadero pidió que *"a la brevedad posible se disminuyan o supriman los impuestos que gravan la exportación de carnes y demás productos del país"* (338).

En 1900 se conoció entre los hacendados un proyecto del diputado Setembrino E. Pereda por el cual se gravaba el stock ganadero con una modesta suma por cabeza, destinada exclusivamente al arreglo de los caminos rurales, o sea, dinero para beneficio directo de los productores. La reacción no se hizo esperar. Reporteado un estanciero, contestó: *"Lo que yo observo es el conjunto de pequeñeces que se acumulan unas a otras y que siguiendo en progresión creciente llegan a tornar insoportable el sistema tributario en los países de gobierno voraces. La producción de la campaña es la que sostiene toda la actividad mercantil del país y la que soporta, en definitiva, todos los impuestos..."*

"Redactor: Pero también las utilidades de la ganadería son muy considerables. El ejemplo de este año y del anterior son palpables".

"Hacendado: No es tampoco tan halagüeña la situación del estanciero como lo creen muchos de los que no conocen de cerca esa clase de negocios, pues si bien es cierto que el precio de las lanas ha sido elevado, también lo es que las majadas vienen disminuyendo desde 3 años atrás... debido a varias epizootias. Debe tenerse en cuenta, asimismo, que para apreciar exactamente el producto de una estancia es necesario tener presente que hay años buenos y malos, y si calculamos el promedio de lo que producen 10 años, veremos que las utilidades del ganadero son realmente muy moderadas y que estriban principalmente en la economía y en la sobriedad..." (339).

Si el terrateniente se hubiera referido a la "sobriedad" de las peonadas, el investigador no tendría nada que objetar vistos los sueldos que éstas ganaban. Pero el hacendado se refería a sus propias virtudes.

Incluso los terratenientes revelaban sordidez cuando algún audaz montevideano se decidía a publicar un libro sobre los progresos alcanzados por la nación y les pedía datos sobre sus establecimientos rurales. Temerosos de que las cifras pudieran ser luego utilizadas por el Gobierno para crear nuevas contribuciones, o que revelaran la enorme cuantía de sus recursos y por ello se abriera el apetito fiscal, se negaban casi siempre a proporcionar cualquier tipo de información. Carlos M. Maeso relató el "vía crucis" que la fuerte clase ganadera oriental le hizo recorrer cuando pidió su ayuda para estimar los ganados mestizos de la República, en vista de la publicación de su obra "Tierra de promisión" en 1904: *"No pocos estancieros me han tomado por proyectista de algún nuevo impuesto o rebuscador de defraudaciones; otros, de esos que se encargan de listas de suscripción para no poner ellos nada, pero que pregonan su esplendidez cuando compran un paquete de escarbadientes y gozan fama de virtuosos y patriotas simplemente porque con su fortuna tienen el derecho de vivir de rentas, han temblado de gastar un peso en Tierra de Promisión; algunos ingleses me han contestado amablemente que no les interesaba el libro; otros, al hablarme de su campo y ganados se han achicado tanto, que me pintaban el desierto de Sahara y poco ha faltado para pedirme limosna... A Tacuarembó, Salto y Artigas he escrito hasta en portugués, porque se han hecho los suecos, y como no poseo ese idioma, he tenido que conformarme con el*

mutismo departamental del norte. En Rocha y Maldonado se me hizo la conspiración del silencio. Tal vez cuando vean esta obra los señores hacendados afectados de esteptiquez informativa sobre sus establecimientos y ganados, comprenderán que a pesar de ser oficial mayor del Ministerio de Guerra no les iba a hacer ninguna requisa anticipada ni se trataba de ningún Clinudo dispuesto a pegarles un bolazo ni golpearles el cinto..." (340).

Las quejas de los ricos hacendados ya resultarán para el lector que nos siguió en los tomos anteriores un ritornello demasiado frecuente. A esta altura, ni siquiera los implicados creían en ellas. Se habían convertido en una manía que hubiera hecho dudar de la salud mental de quienes las proclamaban, si no supiéramos de su función: curarse en salud si algún gobernante los amenazaba con un tímido gravamen.

Pero las quejas de los ricos eran lo habitual en este "país de llorones", al decir del contemporáneo Francisco Piria.

Cuando personas vinculadas al medio rural escalaban posiciones políticas y se enfrentaban a problemas concretos de gobierno, —en medio de circunstancias financieras siempre difíciles—, aunque nunca proyectaron reformas impositivas radicales, a veces les ocurrió sentir tanto el peso de su clase como el de la responsabilidad que tenían como hombres públicos, y entonces no pudieron menos que confesar el ridículo aporte de los más ricos al presupuesto nacional.

En 1895, en plena Cámara de Representantes, el Ministro de Hacienda (y ex presidente de la Asociación Rural del Uruguay), Federico R. Vidiella, al proponer el restablecimiento del impuesto a las construcciones rurales sostuvo: "*El criterio que el Ministro de Hacienda ha podido formarse al estudiar el conjunto de nuestras leyes de Contribución Inmobiliaria es que sería necesario aumentar las avaluaciones de todas las propiedades rurales. Cualquiera que vea cuál es la tasación oficial por la cual pagan Contribución Inmobiliaria nuestros campos, los campos principales de la República, no puede dejar de reconocer que están en una avaluación muy inferior a su verdadero valor, a su verdadero precio de venta actual.*"

"[*Y como prueba de ello, añadió que como la ley anterior permitía reclamar contra los aforos fijados por el Gobierno, en Montevideo hubo 285 reclamaciones*]... *y en la campaña solamente se han presentado 21 reclamaciones, las que ya están resueltas, sobre las cuales se ha acordado una rebaja del 40 %.*" (341).

En 1902, un diputado que siempre había defendido el interés de los productores rurales, Antonio María Rodríguez, sostuvo, en medio de un sabroso diálogo con las pares de su Cámara: "*Sr. Rodríguez (A.M.). Si en nuestro país hay algo indiscutible es que los más ricos son los que menos contribuyen al sostén de las cargas públicas.*"

"*Sr. Costa (Angel Floro). ¡Gran verdad!*"

"*Sr. Rodríguez (A.M.) Lo ha dicho el Dr. Costa en su elocuente discurso cuando nos presentó un plan de hacienda.*"

"*Sr. García. Pero no lo ha probado.*"

"*Sr. Vidal y Fuentes. Se refería a los más ricos de la capital.*"

"*Sr. Rodríguez (A.M.). A los más ricos de todo el país. Es evidente que nuestro sistema tributario adolece de ese gran defecto. Lo han hecho notar el Dr. Costa y nuestro compañero el Sr. Serrato en extensos artículos publicados en "El Siglo"; y todo los que se han ocupado de estudiar nuestro sistema rentístico, han tenido oportunidad de comprobar esa gran deficiencia de nuestro régimen tributario... [Respecto a las razones de oportunidad para no aumentar*

los aforos de los campos] que aducía el señor diputado, de que la campaña atraviesa ahora un período difícil a causa de la sequía, de las epidemias y de otros motivos de pérdida que me ha recordado, me parece que es el caso de repetir aquello que decía nuestro compatriota Sr. Piria. Este es un país de llorones; siempre estamos lamentándonos de nuestras desgracias, de lo que perdemos, del aumento de epidemias... y lo que resulta evidente es que, a pesar de todas esas reclamaciones, el país va adelante, y desde luego los propietarios rurales son los que más se enriquecen y los que más prosperan..." (342).

* * *

Estimar, con los datos que poseemos, el aporte de los hacendados al presupuesto nacional no es tarea sencilla. La futura investigación, mediante un análisis rubro por rubro de los ingresos del Fisco, alcanzará la precisión matemática que hoy no podemos ofrecer; pero la importancia del tema obliga a intentar por lo menos aproximaciones.

El total de rentas que el Estado Oriental recaudó en el ejercicio 1902-1903 fue de $ 19.960.850. De ellas, las siguientes pueden ser atribuídas con verosimilitud al aporte de productores y terratenientes rurales:

Contribución Inmobiliaria en los 18 departamentos del interior	$	1.192.313
Marcas y señales para ganado	„	4.461
Junta Económico-Administrativa de Montevideo: estimación del impuesto de Abasto y Tablada	„	300.000
Juntas Económico-Administrativas del interior: estimación del mismo impuesto y otros, seguramente exagerada	„	300.000
Patente adicional del 1 % a la exportación, considerando un valor de exportación de $ 33.660.000	„	336.600
Derechos a la exportación, tomando en cuenta los volúmenes exportados en 1902 y un impuesto de: $ 1,30 los 100 kgs. de lana; $ 0.40 los 100 kgs. de tasajo; 0.10 el kilo de extracto de carne; $ 0.25 por cada cuero vacuno salado y $ 0.12 por cada cuero vacuno seco	"	1.172.000
Total atribuíble a los hacendados	$	3.305.374

Este aporte significaba el 16,5 % dentro del Presupuesto General de la nación.

Pero este porcentaje oculta realidades económicas y sociales que deben quedar al descubierto.

1º Los aforos sobre los que se pagaba el impuesto de Contribución Inmobiliaria eran muy elevados para Canelones, con un promedio de $ 35 la hectárea, y luego iban decreciendo desde el litoral ($ 13), al centro ($ 10 ó 9), y concluían en $ 6 para la zona fronteriza. Esto significaba que la cara tierra agrícola del sur abonaba un impuesto 6 ó 7 veces mayor que el latifundio rutinario de Rivera, Cerro Largo, Tacuarembó, Artigas, Treinta y Tres y Rocha. La tierra agrícola, desde el punto de vista fiscal, llenaba el hueco rentístico dejado por el latifundio ganadero.

2º La ocultación, fenómeno que recién comenzó a ser corregido por estos años, todavía era grave. La estimó el senador Juan L. Cuestas en 1895 en

4 millones de hectáreas, pues las declaraciones de los contribuyentes para el pago del impuesto sobrepasaban apenas los 14 millones. Esa ocultación significó para el erario una pérdida de más de $ 200.000, calculada a un aforo promedio de $ 8 por hectárea y al 6½ por mil, o sea un 20 % del total de lo recaudado. Las fuentes consultadas —y la lógica también—, están acordes en atribuír la ocultación más grave a los ganaderos de los departamentos alejados de la capital. Francisco J. Ros en 1891, consideró que Rocha, Tacuarembó, Durazno y Soriano, eran los departamentos donde más se defraudaba mediante este sistema al Fisco. La ocultación, en consecuencia, también benefició a los grandes terratenientes ganaderos (343). (*)

3º El impuesto a la tierra fue descargado por el propietario, cada vez que la alquiló, sobre el arrendatario. En términos económicos, sobre el productor. En términos de clase, el terrateniente ausentista sobre la clase media rural integrada en altísima proporción por los arrendatarios. Lo dijo en 1902 el diputado por Canelones analizando la incidencia del aumento de aforos previsto para ese ejercicio: "[*Aumentarlos*]... *es poner en una situación precaria, más precaria de lo que está en la actualidad, a ese gran número, no de propietarios, sino de arrendatarios, que son los que en rigor vienen a pagar esa diferencia. Si la diferencia la pagara el propietario, perfectamente, pero es que la paga el arrendatario, porque al agricultor se le sube después el arrendamiento... De manera que ese gran número de pobres que existe en el departamento de Canelones son los que vienen a pagar esa diferencia, y de ahí resulta que en el juzgado letrado la mayor parte de los juicios que se ventilan son por desalojo, porque no pagan el arrendamiento...*" (344).

Descarga similar se hacía sobre el arrendatario ganadero, aunque su situación no llegase al dramatismo del pequeño agricultor canario.

Hechas estas precisiones, cabe señalar entonces que esa cifra de $ 1.192.313 correspondiente a la Contribución Inmobiliaria del ejercicio 1902-1903, no la abonó más que en reducidísima proporción el gran terrateniente ganadero. Si pagaba el impuesto, lo hacía con un aforo 6 ó 7 veces menor que el agricultor; si arrendaba, descarga el peso del gravamen sobre el arrendatario productor. Le quedaba un tercer camino que utilizó para el 20 % de sus propiedades: ocultarlas. En realidad, la Contribución Inmobiliaria fue en este decenio un impuesto que los estancieros abonaron con holgura y hasta placer. Los terratenientes rurales que poseían el 90 % del suelo nacional —la excepción: Montevideo, las ciudades del interior y los minifundistas propietarios en la región agrícola—, abonaron sólo el 58% del total de lo recaudado por este concepto. Considerando las avaluaciones, llegamos también a cifras muy reveladoras. En 1902, la propiedad inmueble de toda la República fue avaluada en 302 millones de pesos. De ellos, 176 millones correspondían a los departamentos del interior. La clase propietaria de la tierra que poseía el 58 % de toda la riqueza inmueble del país debió haber abonado —el imperativo es de uso obligado, pues sabemos que en la realidad concreta descargó parte de sus obligaciones en los arrendatarios— el 16,5 % del presupuesto de gastos de la nación. La desproporción era notable.

El otro gran impuesto que recayó sobre los productores, —los derechos de exportación más la patente adicional del 1% creada en 1899 para solventar la construcción del Puerto de Montevideo—, estaba congelado desde su resta-

(*) Ver en el Tomo II, págs. 177 y siguientes, las "técnicas" que utilizaron los estancieros en el período anterior para evadir impuestos.

blecimiento por el gobierno de Julio Herrera y Obes en 1891. Mientras los novillos y la lana aumentaban sus precios un 17 y un 19 % respectivamente, se siguió pagando según aforos hechos para las cotizaciones de la crisis del noventa. Este rubro significó un escaso 4 % sobre el valor de la exportación puesta en los puertos de la República en 1902.

* * *

Pero, ¿quiénes pagaron, entonces, el presupuesto del Estado? Baste saber que los gobernantes hasta 1903 fueron directos o indirectos representantes de las bien llamadas "clases conservadoras" para obtener clara respuesta: las clases populares rurales y urbanas. El sistema financiero tenía dos piezas matrices: a) los derechos de aduana cobrados a la importación y los impuestos internos a la industria nacional, sobre productos que *todos* consumían; b) los bajísimos sueldos y pensiones abonados a los "servidores del Estado": empleados, policías, ejército, clases pasivas. Los escasos ingresos arrancados a las clases populares. —escasos en relación a las necesidades de un Estado moderno y eficaz—, hallaban su contrapartida en los egresos bajos fundados en los servicios tan mal remunerados de los empleados públicos.

Como las clases poseedoras de la riqueza no pagaban de acuerdo a su capacidad, año a año se producía una traslación del ingreso desde las populares hacia las ricas a través del Presupuesto, ya que el Estado rendía servicios a las clases poseedoras.

Angel Floro Costa presentó en la Cámara de Representantes en 1902 un proyecto de ley que buscó paliar las injusticias más gruesas de esta situación. Partiendo del análisis que hemos realizado elaboró el siguiente plan tributario: 1º) Todos los capitales, títulos o valores de cualquier clase que estuvieran depositados en los bancos pagarían un impuesto del 2 % sobre su valor real o efectivo; 2º) Todos los capitales que se colocasen en hipotecas sobre bienes inmuebles pagarían un impuesto del 2%; 3º) Todos los ganados en pie abonarían un impuesto por cabeza con arreglo a la siguiente escala: cada vacuno, $ 0,05; caballar, $ 0,05; lanar, $ 0,02. El producido de estos impuestos se aplicaría a la supresión de los impuestos que en forma de descuentos de 5, 10 y 19 % respectivamente, gravaban los sueldos de todos los empleados y funcionarios de la administración y las pensiones, retiros y jubilaciones de las clases pasivas.

Lo fundamentó en términos poco oídos en nuestras conservadoras asambleas legislativas Primero lanzó sus dardos contra el círculo orista, la clase poseedora montevideana:

"*Los progresos de la ciencia en todas partes del mundo, han consistido en hacer triunfar el principio de la igualdad y la justicia tributaria, sobre los privilegios abusivos en que se amparaban ciertas clases defendiendo su orgullo y su egoísmo, con un heroísmo indomable. Se encuentran en ese caso, en primer lugar, los capitales colocados sobre hipotecas —casi siempre con provechos usurarios— y que formando parte del acervo de la riqueza pública, no contribuyen en nada a formar la renta pública. Según los datos que a este respecto nos suministra el Anuario Estadístico del año 1901, se colocaron sobre hipoteca $ 6.557.865, los cuales no tienen gravamen impositivo directo de ningún género... Con el impuesto del 2%... tendríamos un producido de perfecta y fácil recaudación de $ 130.000 al año... En igual caso se encuentran los capitales bancarios o sean los colocados a depósito o en cuenta corriente en las cajas de los bancos, donde prefieren permanecer sepultados,*

ganando un ínfimo interés y las más veces improductivos y en custodia, antes que entrar en el torrente de la circulación y fomentar el comercio, la industria, el crédito personal... Esos capitales, enfermos de perpetua desconfianza, recelosos del menor riesgo... son los que más contribuyen a la paralización económica del país, sustrayéndose a la ley común y al movimiento vivificador de los consumos, huyendo hasta del título de la renta..., siendo por demás notorio que tan solo salen de sus escondites para alguna que otra especulación de implacable... estrangulación".

"Según datos solicitados a diversas instituciones de crédito, como presidente de la Comisión de Legislación, y otros que consigna en los balances que publica el Anuario Estadístico, existían en los bancos, en depósito, las siguientes sumas:

"En el de la República:	*4.446.627*
Londres	*8.106.136*
Italiano	*6.426.777*
Comercial	*4.951.731*
Total	*23.931.271*

"Calculando que en los demás bancos [*haya* 3.000.000]... *tendremos un total de capitales y valores... de 26 millones de pesos que no pagan impuesto. Es cierto que no todos estos capitales... son en efectivo, gran parte de ellos son nominales, constituídos por títulos de renta y otros valores en custodia. Puede calcularse, sin peligro de errar, y deseando dar un gran margen de probabilidad, que sólo la mitad de la suma expresada represente el valor de los capitales efectivos... y tendremos entonces que existen más de 13 millones de pesos de capitales depositados en los bancos, los más saneados de todos, que hasta hoy han escapado al impuesto y que en acecho de buenas colocaciones o limitándose a ganar pequeño interés para no correr riesgo, no contribuyen con nada a las cargas públicas.* [*Gravados con el 2% proporcionarían $ 260.000 anuales*]".

Buena prueba de la riqueza del círculo orista era ésta, pues los 13 millones de pesos equivalían al 40 % de las exportaciones globales de la República en el brillante año de 1902.

Tocó luego el turno a los grandes terratenientes: "*Sabemos bien —añadió Angel Floro Costa— que la lógica de estos principios, en virtud de la cual me atrevo por vez primera a entrar al terreno vedado del privilegio injustísimo de que hasta ahora han gozado ciertas clases para escapar a la igualdad del impuesto, va a causar asombro a todos cuantos se sientan amenazados de someterse a la ley común, pero la probidad de la ciencia no puede abdicar ante el error ni ante el sórdido egoísmo del interés particular, ni ante amenazas de ningún género. Así, pues, el acaudalado gremio de los hacendados de los campos feraces de la República, muchos de los cuales aún están detentando sus tierras al fisco, dueños de casi todas las riquezas semovientes para cuya garantía gasta el país en policías tan solo la abultada suma de cerca de tres millones de pesos con que subvienen todas las demás clases desheredadas de la fortuna, debe contribuir con un pequeño impuesto sobre la riqueza semoviente que posee y que... no está gravada con tributación alguna".*

Y de inmediato, en términos de sorprendente modernidad, se refirió al espontaneísmo de la pradera oriental en la creación de la riqueza:

"No hay riqueza más fácil de formar y que menos reclame la mano del hombre, que la procreación de ganados, que tiene por principal comanditario gratuito el suelo y la obra inocente de la naturaleza. El suelo se valoriza

constantemente por la acción del progreso social y el aumento de la población todos los días —y la naturaleza no cobra nada al ganadero, por las sales y mantos húmicos almacenados de siglos y siglos con que se alimentan y engordan sus ganados. Muy al contrario de la agricultura que es una labor ruda y bendita; el ganadero vive en perpetuo solaz, sacando a pastar sus ganados, contando con ávida satisfacción sus procreos, cimarroneando, churrasqueando, y sesteando la mayor parte del día, adquiriendo sus peonadas hábitos nómades, rebeldes al trabajo constante, vendiendo con resultados ventajosos sus procreos, ganando por lo general más del 40% con su industria, como que es la más productiva y la menos recargada por el Fisco".

Luego de esta aguda y a veces injusta observación, sostuvo que:

"No puede haber mayor injusticia que las clases que viven de su trabajo personal, que reciben del Estado una pequeña pensión para alimentar su subsistencia, en premio de los grandes servicios de sangre de sus causantes o de ellos mismos, contribuyan a las cargas públicas hasta con un 34% de sus haberes [los descuentos sobre sueldos y pensiones] y el rico hacendado, usufructuario en nuestro país de todos los dones del cielo y de la tierra, terrateniente afortunado, exento de gabelas, sin exigencias sociales que hagan de él un gran consumidor, ...destructor de nuestros bosques, que poco a poco cambiarán en eriales nuestros campos, estacionarios y retardatarios al progreso... pero dueño al fin de la parte más fecunda de la riqueza pública, sea el que menos contribuya al sostén de las cargas públicas".

La descripción de la situación de los "servidores del Estado" no pudo ser más dramática ni mejor hecho el discurso para oponerla a la "holgura" de los grandes terratenientes:

"El Estado exige a las clases activas y pasivas por sueldos y pensiones, la enorme suma de $ 1.409.906 [en descuentos]. Hay... la enorme cifra de 18.425 ciudadanos y personas oprimidos por tan injustos tributos, la mayor parte de los cuales, especialmente los que pertenecen a las clases pasivas, están casi al nivel de la gleba antigua... y lo que es mayor desdicha, impotentes para quejarse, so pena de ser destituidos, ni para poderse reunir o peticionar si son militares... La mayor parte de los empleados y pensionistas son jefes de familia o sostienen con sus haberes a sus familias, de modo que aún cuando tan solo las tres cuartas partes de esas personas que viven del presupuesto tengan esposa e hijos, y el promedio de éstos por familia sea no más que de tres personas (esposa y dos hijos)... tendríamos que hay en el país más de 70.000 personas a quienes afecta esa odiosa y abrumadora contribución". (345)

El círculo orista y los hacendados debían aportar lo que les correspondía, y el ingreso dejaría de trasladarse de los débiles a los más fuertes.(*)

(*) En su libro "La cuestión económica en las Repúblicas del Plata", publicado en Montevideo en 1902, Angel Floro Costa hizo agudas observaciones sobre nuestro régimen rentístico y el argentino. Demostró, a la vez, un violento desprecio por la "plutocracia terrateniente" y su "egoísmo": **"La organización empírica del impuesto es un mal común a las dos Repúblicas del Plata, que siempre han procedido sin criterio científico... a impulsos tan sólo de las apremiantes necesidades del Fisco. Había que costear una administración lujosa, que saldar los déficits que dejaban los gastos excesivos... que hacer el servicio de las deudas y a la vez crecer, poblar, educar, salubrificar las ciudades, extender la vialidad, hacer puentes, organizar ejércitos, crear la armada; en fin, hacer en pocos años la obra titánica que aún no han terminado las más viejas**

Pero las "clases conservadoras" no tenían todavía por qué alarmarse. Angel Floro Costa no fue escuchado por la Cámara. La traslación del ingreso se siguió efectuando. Empleados públicos y clases pasivas, ganando sueldos y pensiones que los volvían siervos de la "gleba"; peonadas de las estancias, obreros, artesanos y pequeños comerciantes de la Capital, abonando los elevados impuestos al consumo sobre los que se basaba el presupuesto nacional; todos ellos eran las víctimas naturales del Estado controlado por una oligarquía.

* * *

¿Qué gastos dentro del Presupuesto nacional, beneficiaban a terratenientes y productores rurales?

Los productores y terratenientes rurales que contribuyeron con el 16,5% a los gastos del fisco, ¿recibieron más, o menos, de lo que entregaron, en forma de beneficios *directos* por parte del Estado?

Una respuesta inequívoca, dado el estado actual de la investigación histórica, es imposible. Pero la importancia del tema obliga a emitir hipótesis que el lector juzgará.

Podemos partir de un criterio que posee cierta lógica, y suponer que el Estado usaba sus recursos proporcionalmente a la población existente en las dos grandes "regiones demográficas" de la República: Montevideo, con 268.000 habitantes de acuerdo al censo de 1900 (un 30% del total), y los 18 departamentos del interior, con 647.000 almas (70%). Si ello fue así, mientras terratenientes y productores contribuían con un 16,5 %, recibían 4 veces más de lo que daban.

naciones de Europa. Para todo eso se precisa dinero y se comprende entonces que no se gastaran muchos escrúpulos en seleccionar la materia imponible... De ahí las injusticias... De ahí los aturdimientos con que nuestros estadistas han pretendido resolver estas complejas cuestiones... al través de ese fariseísmo timorato que más de una vez tetanizando nuestra administración pública, se ha caracterizado por un culto supersticioso a la plutocracia terrateniente de estos dos países, la cual ha llegado a ser el refugio de todos los elementos conservadores y egoístas de nuestra sociedad, que sabe adular a los Poderes públicos y robustecerlos con elementos decorativos de posición social. Cuando esta clase de conservatismo estéril no es el que hace las leyes, es por lo menos el que paraliza las reformas, el que influye con sus consejos y agüerías en la propaganda de la prensa, y el que poco a poco elabora la trama del criterio empírico que domina el criterio rentístico de estos países en sus respectivos Congresos.

"Es nuestra plutocracia territorial y urbana, la que desde el confort de sus estufas de invierno y sus chalets de verano en las playas de baños, la que más predica la homilía de las economías imposibles, en un país en donde todo es crecimiento y progreso, la que a la vez que clama por mejoras que valoricen sus tierras, opone resistencias al impuesto de desagües y ni siquiera sabe agruparse en torno de una bandera de principios que garanta sus propios intereses rurales. En lo que se muestra incansable, es en ese apostolado que ha llegado a hacerse verbo en la opinión pública, de que la ganadería y la agricultura son las industrias más recargadas, y a pretexto de ser las principales fuentes de riqueza del país, pretender ser las más privilegiadas... De todo esto se sigue que el principio constitutivo de la igualdad del impuesto está conculcado en la práctica, desde que hay grandes porciones de materia imponible (el ganado, por ejemplo), precisamente aquella que constituye uno de los más urgentes ramos de nuestra riqueza, exentas de toda contribución... en tanto que el ramo de los consumos es pasto vil de los impuestos indirectos... sin más razón que porque son de imposición fácil y empírica..."

Jamás, en verdad, la clase alta rural había oído una catilinaria similar.

Pero este criterio puede pecar de injusto. Se puede argumentar que el Estado no gastó sus rentas guardando esta proporción pues Montevideo insumía sumas (en edificios públicos, mantenimiento del orden, impuestos destinados a la construcción del puerto) más cuantiosas que la campaña. Dejando de lado las falacias de alguno de estos argumentos —el puerto era un beneficio para toda la nación, la mayoría de los terratenientes ricos poseían también casa en la Capital, y de seguro estaban más interesados en el embellecimiento de la ciudad y el mantenimiento del orden que los obreros de la empresa francesa que en 1901 comenzó a construir el puerto—, puede existir algo de verdad en otros ya que, al fin, Montevideo era la capital y la fachada de la República, y allí vivía el círculo orista, muy interesado en la valorización de los terrenos urbanos.

Se pueden intentar otras aproximaciones. Los ministerios de Gobierno, Fomento, Guerra, y el servicio de garantías abonado a las empresas ferroviarias, ofrecían servicios casi en forma exclusiva al medio rural. Orden —como elemento sustancial—, y transportes, incidieron en el presupuesto del ejercicio 1898-1899 en un 40% del total de lo gastado por el Estado. Hemos dejado de lado los egresos fiscales correspondientes a los tres poderes del Estado, los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Hacienda, y el servicio de la deuda pública. [346] Pero este cálculo peca por exiguo, pues es obvio que el Presidente, las Cámaras, el Poder Judicial y los Ministerios de Hacienda y Relaciones Exteriores, rendían servicios a todo el país. Dejando de lado la objeción en este caso, terratenientes y productores recibían casi dos veces y media más de lo que aportaban.

De cualquiera de las formas en que se haga el cálculo es evidente que no existió relación entre lo que los hacendados abonaron y la utilidad que el Estado les prestó. La masa de los consumidores que abonó los elevados derechos aduaneros a la importación y los impuestos internos a los productos de la industria nacional; y los 18.000 miembros de las clases activas y pasivas de "servidores del Estado" con sus exiguos sueldos y pensiones de siervos de la "gleba", "subvencionaron" a los hacendados, evitándoles contribuir en el sostenimiento del Estado de acuerdo a su capacidad económica. La explicación es sencilla: esa capacidad se tradujo en influencia social y en decisivo peso político en la conducción de los Gobiernos hasta el ascenso de José Batlle y Ordóñez en 1903.

Esta forma particular de "subvención" a la empresa rural, aunque la disfrutaron *todos* los estancieros, de acuerdo al distingo inicial, se la apropiaron fundamentalmente los grandes terratenientes (por no pagar la Contribución Inmobiliaria ocultando sus tierras, o trasladarla a los arrendatarios). Por lo tanto, consolidó a la clase alta rural. Le permitió —junto con los bajísimos salarios abonados a sus peonadas— capitalizarse en forma permanente durante toda la vida histórica del país en el siglo XIX, y por ello invertir en la compra de nuevas tierras —rasgo generalizado que a la vez la fortalecía—, y en mejoras —caso excepcional, cuando la mentalidad del gran hacendado era moderna.

En cuanto a la clase media rural, en la medida en que la traslación de ingresos funcionó para ella los efectos fueron distintos: en su caso, lo que era rara actitud de los grandes terratenientes —la mejora del sistema productivo mediante el mestizaje— fue la regla; y el común comportamiento de ellos, extender su estancia comprando nuevos campos, fue la excepción. No hay misterios en este diverso proceder. El más beneficiado resultó ser el más

fuerte; sólo él, con un precio de la tierra en constante ascenso, podía acapararla. Los que recibían menos beneficios debían utilizarlos allí donde la inversión requerida no era tan cuantiosa: el mestizaje.

2. La tímida evolución de los criterios rentísticos gubernamentales

A) *El gobierno de Juan Idiarte Borda.*

Debemos advertir que aún cuando los dos gobiernos que abarcan la mayor parte del decenio, Juan I. Borda (1894-1897) y Juan L. Cuestas (1897-1903), no modificaron en su esencia el sistema impositivo vigente y mantuvieron, por tanto, esta "subvención" a la empresa ganadera, puede apreciarse alguna diferencia entre ambos.

La actitud de las Cámaras colectivistas bajo la administración de Juan I. Borda fue mantener sin ninguna clase de modificaciones los impuestos que gravitaban sobre el medio rural. Los aforos no debían ser aumentados. El argumento preferido por el Poder Ejecutivo y los legisladores era que se habían fijado en pleno período de especulación. y que las tierras no tenían compradores a esos precios de "fantasía". Tampoco debían crearse nuevos impuestos, aunque en este caso el Poder Ejecutivo, que sentía en carne propia las dificultades financieras, no adoptó la tesitura quietista de las Cámaras.

En 1895 Idiarte Borda y su Ministro de Hacienda, Federico R. Vidiella, enviaron al Poder Legislativo un Mensaje que modificaba la ley de Contribución Inmobiliaria. Para compensar una rebaja en los aforos propuesta para la propiedad inmueble de Montevideo —la más recargada—, el Ejecutivo propuso: a) gravar a los bienes raíces cuyo valor no alcanzara los $ 500, eximidos desde el ejercicio 1887-1888; b) restablecer el impuesto sobre las construcciones rurales en los departamentos del interior, anulado en el 'ejercicio 1888-1889. El primer rubro proporcionaría unos 20.000 pesos, y el segundo cerca de 65.000.

La Comisión de Hacienda de la Cámara de Representantes integrada por Manuel Solsona y Lamas, Felipe H. Lacueva, Antonio M. Rodríguez, Juan Campisteguy, Abel J. Pérez, Juan José Segundo y José F. Díaz, emitió un informe típicamente clasista. En la materia donde se hería el interés de los productores y terratenientes, la Comisión se opuso al restablecimiento del gravamen: ["*La Comisión*] *entiende... que esa disposición* [la desgravación] *ha tenido en la práctica benéficos resultados, pues las construcciones primitivas de nuestros establecimientos rurales, han ido desapareciendo a su amparo, para dar lugar a otras más modernas, más cómodas y sobre todo más higiénicas... Detener los beneficios de esa excención es detener en su marcha progresiva el desarrollo de nuestra industria madre...*"

En cambio, apoyó incluir entre las propiedades sujetas al pago de la Contribución a las avaluadas en menos de 500 pesos: "*...las propiedades cuyo valor sea efectivamente menor de 500 pesos, pagarán un impuesto relativamente insignificante, teniendo en cuenta la cuota que ésta fija en general. Por otra parte, no hay razón para que el pequeño propietario se sustraiga al pago*

de una cuota que por la misma pequeñez del capital impuesto se torna más rigurosamente proporcional... y entretanto esa cuota insignificante puede llegar a ser importantísima para el Estado, si se considera el conjunto de las propiedades de esta índole no gravadas hasta ahora..."

En la Cámara, algunos diputados alzaron su voz contra la extensión del impuesto a los pequeños propietarios, ayudándonos a tipificarlos desde el punto de vista social. El diputado Piccardo sostuvo que: "*...gravar con el impuesto a esos pequeños capitales, a esos pobres obreros que disponen de una insignificante suma y que con sus ahorros, amasados con grandes sacrificios y privaciones, han levantado una pequeña propiedad que representa la insignificante suma de 400 a 500 pesos... [es injusto]. No es esa la forma de estimular a la inmigración...*" (*)

El representante Herrero y Espinosa señaló la injusticia de un gravamen que iba a herir a: "*... 3 o 4.000 propietarios que en los últimos años han comprado terrenos a pagar por mensualidades de 1, 2 y 3 pesos; obreros, de estos obreros a quiénes la ley de patente declara exentos del pago del impuesto por el ejercicio de su pequeña industria, que hacen un sacrificio enorme sobre sus sueldos, un ahorro sobre su hambre... para juntar los 2 y 3 pesos y llevarlos cada mes...*"

El travieso diputado Flores puso el dedo en la llaga al decir: "*Yo sé que las consideraciones que tuvo la Comisión de Hacienda para eliminar el impuesto a las construcciones rurales fueron, entre otras, que era necesario proteger a la agricultura, darle a las máquinas alojamiento para que no se echasen a perder y cosas por el estilo; pero generalmente esos propietarios que pueden hacer construcciones rurales y poner sus máquinas y demás enseres al abrigo de la intemperie, son hombres que tienen dinero, generalmente son hombres que tienen comodidades a quiénes se quiere substraer del impuesto... y se vienen a imponer las propiedades menores de 500 pesos...*" (347)

La tímida reforma propiciada por el Poder Ejecutivo fracasó. Las construcciones rurales y las propiedades cuyo aforo fuera inferior a cien pesos —casi no las había en la ciudad— quedaron exentas. De esta forma se libró de la carga el productor y terrateniente rural, pero no los pequeños propietarios montevideanos, ya que era muy difícil que el aforo de sus propiedades (que en la planta urbana seguían incluyendo a las construcciones), fuese inferior a los cien pesos. Aquellos inmigrantes que, aprovechando las facilidades otorgadas por las empresas loteadoras en los aledaños de la Nueva Ciudad (Bulevar Artigas para afuera), habían comprado su solar, debían pagar Contribución Inmobiliaria. El lujoso edificio —que ya los había— del terrateniente de Río Negro, Paysandú o Salto, quedaba exento. (348)

(*) El diputado Piccardo, con buena dialéctica política, comparó los magros 20.000 pesos que se arrancarían a los pequeños propietarios de Montevideo, con los "actos de largueza que hacía el Presidente acordando subvenciones fabulosas a la Compañía [de ópera] que actúa en el Politeama, y que la prensa diaria se encarga de decir que no son sólo los 20.000 pesos de subvención, sino que se toman 180 sillones y algunos palcos cada noche de función".

B) Los nuevos criterios bajo el gobierno de Juan L. Cuestas.

Con el ascenso de Juan L. Cuestas se inició una era de puritanismo que las clases conservadoras reclamaban y el Presidente tenía una predisposición psicológica a protagonizar, por su celo extremo en el manejo de los fondos públicos. Se trató de poner al día la administración, modernizándola, pero no de cambiar los supuestos del régimen anterior, sino de volverlo más eficaz y racional.

Dos piezas matrices dominaron el sistema financiero del período cuestista y las dos llenaron de muy honda satisfacción al alto comercio montevideano: a) una política de contención del gasto público que produjo presupuestos equilibrados y el consiguiente pago al día del servicio de la deuda pública, de la cual muchos miembros de ese círculo eran tenedores; b) la puesta en tensión de todos los recursos para la construcción del moderno puerto de Montevideo, piedra miliar en el intento de recuperar posiciones comerciales perdidas.

En primer lugar, el Poder Ejecutivo fue en extremo celoso de todos los gastos públicos. Se cerraron por completo las arcas del erario para aquel tipo de subvención que denunciara el diputado Piccardo en las Cámaras de 1895, o para el voto de nuevas pensiones graciables a las familias de nuestro patriciado caído en desgracia, tan frecuentes bajo las administraciones de Julio Herrera y Obes e Idiarte Borda. En verdad, el Poder Ejecutivo logró fama de vigilante "perro dogo" de los egresos fiscales, pues buscaba el máximo ideal del capital local y extranjero: un presupuesto equilibrado, la mejor garantía del pago de la deuda pública. En apoyo de esta política siempre contó con los hombres del Partido Constitucional, muy afines al círculo orista por su profesión de abogados y su extracción urbana y universitaria, y en particular con el financista más notable de ese minúsculo pero a veces decisivo partido: Martín C. Martínez.

Un ejemplo bastará para revelar esta característica de los nuevos tiempos. En 1899, en pleno auge de las exposiciones ferias ganaderas utilizadas por cabañeros y hacendados para la compra-venta de buenos sementales y ganados gordos, el diputado Alberto Palomeque presentó un proyecto de ley por el cual se autorizaba al Poder Ejecutivo a disponer de rentas generales la suma de 10.000 pesos destinados a celebrar 4 exposiciones ferias, con premios para los reproductores nacidos en el país. La Asociación Rural administraría los fondos.

Era difícil oponerse a este gasto, tanto más cuanto que una ley nunca cumplida de 1877 destinaba igual partida para similar destino, y porque el fomento del mestizaje era bandera que en la época ningún político podía combatir. Sin embargo, el legislador proponente confesó que: "*...el primer magistrado de la República... me decía la misma noche que presenté este proyecto —"¿y de dónde saca usted los 10.000 pesos?"—, con ese criterio de perro dogo que lo caracteriza en materia financiera...*"

El representante Alberto Palomeque, digno portavoz de los intereses ganaderos, argumentó contra la tacañería del primer magistrado: "*Yo tengo la seguridad... de que se está exagerando nuestra mala situación financiera, y creo que cuando un Poder Ejecutivo se preocupa, como está preocupándose de una obra magna en la que va a invertirse millones, como es el puerto, no puede una Cámara decirle al país: no se puede sancionar el proyecto de las*

exposiciones ferias porque no se tienen 10.000 pesos... son un capital reproductivo para el país, porque ningún gobierno tiene la misión del pulpero, de agarrar el dinero y meterlo en una caja y tenerlo ahí guardado..."

Es que la gestión del señor Cuestas, para gusto del alto comercio y las finanzas británicas que poseían nuestros títulos de deuda, tenía, en efecto, mucho del proceder sórdido del "pulpero". Estaban muy lejos los días de los estadistas de vuelo pero poco cuidadosos del equilibrio presupuestal —caso de Julio Herrera y Obes. La política financiera del Poder Ejecutivo, en manos de un ex-gerente de un banco privado, no poseía magníficas proporciones ni denotaba talento genial. Tenía un tono de planta rastrera pero realista: su fin, como lo dijo Martín C. Martínez cuado apoyó la posición prudente del primer magistrado, era lograr: "*...con el aplauso público... la nivelación del Presupuesto General de Gastos; lo que ahora sabemos es que el país reputa que la obra más útil que pueden hacer los Poderes públicos es arribar a este resultado...*" (349)

El proyecto fue desechado.

En segundo lugar, el Poder Ejecutivo y las Cámaras racionalizaron el impuesto que en forma directa gravaba a los terratenientes rurales: la Contribución Inmobiliaria.

El Presidente de la República, cuando sólo era Senador, había manifestado su creencia en la utilidad del impuesto a la tierra para promover modificaciones en la economía de la campaña. No estaban muy alejadas sus ideas de las ya expuestas al estudiar el ataque al latifundio improductivo que en la crisis del noventa fue tema corriente en nuestras asambleas legislativas. Sostuvo en 1895 el senador Juan L. Cuestas que: "*...el impuesto es un factor de progreso... El que tiene una tierra improductiva que no la arrienda porque no tiene necesidad o porque el precio ofrecido no le satisface, la deja en el estado en que se encuentra sin dar fruto, pero el impuesto en auxilio del progreso, andando un corto tiempo, el propietario prefiere entonces colocar su tierra para cuando menos hacer frente con su producto al impuesto que pesa sobre ella. Un ejemplo tenemos que hace fuerza en esta cuestión, y que estoy cierto que todos los señores Senadores conocerán, "la cuestión agraria de Irlanda". presentada hace algunos años... La nobleza antigua de los siglos XVII y XVIII [y los sucesores, los propietarios] imponían al trabajador un precio exhorbitante que le impedía obtener ningún resultado, y en muchos casos hasta no poder pagar el arrendamiento... En su auxilio vino una ley fijando el valor de la tierra..., pero se produjo el caso de que muchos propietarios acaudalados no acataran la ley y no arrendaran las tierras dejándolas improductivas. En seguida otra ley recargando con impuestos a las tierras que se encontraban en este caso. Entonces reflexionaron los propietarios [y] volvieron sobre sus pasos y acataron la ley dando las tierras en arrendamiento... Se ve pues, que el impuesto en muchos casos es un factor de progreso...*" (350).

Al ocupar la primera magistratura Cuestas no abandonó estos principios. Se pudo atrever a una elevación casi general de los aforos de los campos porque contó con el acuerdo de los partidos colorado populista, nacional y constitucionalista. La clase alta rural, por otra parte, veía en la permanencia de Cuestas en la Presidencia, una auténtica garantía de paz por el co-gobierno que practicaba con Aparicio Saravia. Más valía abonar una suma algo mayor por la Contribución, que tener que soportar el peso de los ejércitos revolucionarios. J. L. Cuestas, además, estaba muy lejos de ser un radical. Por el

contrario, era simplemente un sencillo conservador del viejo orden que comprendía la necesidad de tornarlo eficaz para que sobreviviera.

En junio de 1899 el Presidente y su Ministro de Hacienda, Juan Campisteguy, enviaron a las Cámaras un proyecto de ley sobre la Contribución Inmobiliaria para el ejercicio 1899-1900 que por primera vez la modificaba en aspectos importantes relativos al medio rural.

El Mensaje comenzó criticando al régimen anterior por irracional e injusto: *"Hasta hoy, el valor de las propiedades rurales, sea cual fuere su aplicación, se ha regido por una escala más o menos arbitraria, dividiendo los campos de la República en grandes zonas, correspondiendo a cada una de ellas un aforo preciso... En la actualidad el valor de las propiedades rurales ha variado notablemente en virtud de sus distintas aplicaciones industriales y de los diversos beneficios que su explotación y arrendamiento reporta a los propietarios. La situación de los campos, su proximidad a las vías férreas, fluviales y a los puertos..., las condiciones naturales de sus pastos, y otras circunstancias, contribuyen a modificar su valor corriente"*.

Luego de enumerar los factores que contribuyendo a elevar el precio de la tierra no eran fruto de la labor de los ganaderos, espontaneidad de la pradera, vías de comunicación, etc., el Poder Ejecutivo señalaba los absurdos de la legislación vigente: *"Basta saber, que en ciertas zonas... campos aforados en $ 9 la hectárea, se venden diariamente a razón de 20 y 30 pesos, mientras que otros apenas exceden del nivel marcado en la tarifa legal. Más de una vez, la simple demarcación de un límite natural, como ser un arroyo, determina una notable diferencia en los aforos correspondientes a propiedades que disfrutan del mismo precio"*.

Se adujo luego que, como los hacendados reclamaban mejoras en la vialidad departamental, el camino natural a seguir para satisfacer sus aspiraciones era el de que ellos mismos las pagaran mediante una elevación del gravamen: *"Todos los departamentos del interior, claman por la construcción de obras de vialidad y por las mejoras de sus caminos... Es indudable que esa legítima aspiración, sólo puede ser satisfecha en cierta medida... a condición de perfeccionar la recaudación de los actuales impuestos, de modo que el Estado pueda aumentar sus recursos sin crear nuevos gravámenes..."*

La reforma fundamental que pretendía introducir el Poder Ejecutivo consistía en sustituir el viejo avalúo por zonas, por el avalúo individual de cada propiedad: *"A los fines de una distribución más equitativa del impuesto y del aumento de su producto, [creamos] el Jurado Departamental de Avaluación, compuesto del Administrador de Rentas, del Presidente de la Junta, del Escribano encargado del Registro de Ventas y de dos vecinos elegidos por el Poder Ejecutivo de la lista de los mayores contribuyentes... [Este Jurado] apreciará el valor de las propiedades... con la planilla correspondiente al ejercicio 1897 - 1898 a la vista, teniendo en cuenta los antecedentes que puedan suministrarles el exámen de los registros de venta, arrendamientos, hipotecas censos... A su vez los encargados de esos registros están obligados a remitir los datos solicitados por el Jurado, debiendo comunicar mensualmente, desde la promulgación de la ley, las operaciones en que hayan intervenido, adjuntando en forma de resumen, todos los datos que puedan servir para el desempeño de las funciones de avaluación. En lo que se refiere a los propietarios, queda consagrado el derecho de reclamación..."*. (351)

Existían en el proyecto del Poder Ejecutivo dos modificaciones que, sin ser radicales, lesionaban el interés de los terratenientes: a) se sentaba el

principio, que los hacendados resistieron desde los días del Congreso Agrícola-Ganadero de 1895, de que las obras públicas que beneficiaban al medio rural —la red de caminos en este caso, facilitando el tránsito de sus hombres, el tráfico de sus productos y valorizando la tierra—, era de estricta lógica y de justicia las abonara el grupo social favorecido; b) el aforo individual de las propiedades —medida que desde hacía años se practicaba en la planta urbana de Montevideo— se haría tomando por base las ventas registradas ante los escribanos públicos; o sea que el aforo tendería a confundirse con el valor venal de la tierra.

La reforma no sólo se inspiraba en una distribución racional de la carga impositiva y en una mayor eficacia del sistema recaudador. Ella partía de un principio que los dirigentes políticos del noventa defendieron: el valor de la tierra era, en parte, consecuencia de los aportes de toda la sociedad. Se deducía, entonces, que algo de él debía retornar a la comunidad.

Pero todo este esfuerzo de lógica se iba a estrellar contra la oposición de los terratenientes. Las Cámaras, más receptivas a la "opinión pública" que el Presidente, aceptaron un incremento en los aforos que se destinaría a mejoras en la vialidad, pero no la avaluación individual de las propiedades. La Comisión de Hacienda de Representantes, integrada por Martín C. Martínez, Setembrino E. Pereda, Serapio del Castillo y Eduardo Moreno, aconsejó: "*...mejorar el actual [sistema] de zonas, subdividiéndolas, aproximando sus aforos al precio corriente de las tierras, y haciéndo lugar al avalúo por jurados cuando el propietario reclame del aforo legal. Grande sería el trastorno que se llevaría a todos los habitantes de nuestra campaña con el avalúo individual de sus propiedades en la cabeza del departamento; a la mayoría de ellos se les impondría una erogación en beneficio de corredores o procuradores, siendo dudoso que, en último resultado, se llegara a una avaluación generalmente justa, por la imposibilidad de componer el jurado con personas que conozcan todos los campos que constituyen la extensa superficie de un departamento... Eso sin contar los peligros del favoritismo que tan fácilmente se introducen en corporaciones de localidades pequeñas donde son tan contínuas e íntimas las relaciones que vinculan a los hombres. Por otra parte esta Comisión considera urgente proveer a la mejora de las vías de comunicación, y el avalúo individual de las propiedades no hubiera entrado a regir hasta el ejercicio 1900-1901...*" (352)

Los argumentos no eran fuertes. Las dificultades técnicas, —evidentes dada la orfandad de la época en personal capacitado para este tipo de avaluación tan delicada—, podían tener su peso; pero el propio trabajo que hizo la Comisión de Hacienda en tres meses de labor, consultando registros de ventas y escribanías, para sustituir las 16 regiones antiguas por las 66 nuevas que proyectó, prueba que no eran insalvables.

En el Senado el criterio mayoritario estuvo acorde con lo aprobado en Representantes, aunque no faltó quien se opusiera en lastimero y quejoso tono al incremento en los aforos que la tímida reforma aprobada significó. Dijo el senador elegido por el departamento de Florida: "*...entiendo que el aumento al tributo que se impone a los hacendados por concepto de Contribución Inmobiliaria es elevado con relación al impuesto anterior, para que lo puedan resistir de tan buen grado, después de la profunda crisis a que estos señores han tenido que hacer frente por las contingencias que determinara la última revolución en campaña [1897]... Se dice que el país atraviesa una situación próspera en lo que se relaciona con las industrias ganadera y agrícola...*

pero si es cierta esta afirmación, también es verdad... que la campaña todavía no ha saldado sus cuentas, sus grandes compromisos contraídos fatalmente contra su voluntad por la acción destructora de la guerra civil del año 1897: a mí me consta que muchísimos hacendados están aún en deuda con las barracas que venden alambrados, postes... El elemento productor de la campaña, el que da vida a nuestra nacionalidad, por la honradez, laboriosidad y empeñosa diligencia con que trabaja para engrandecer a la República... es acreedor a las mayores consideraciones de este Alto Cuerpo, del Senado Nacional. Por mi parte negaré mi voto a la sanción de los altos aforos contenidos en este Proyecto..."

Antonio María Rodríguez replicó, dando el tono de la reforma: "*...no debe olvidar el señor Senador que el dilema para los poderes públicos es el siguiente: o se atiende el clamor unánime de la campaña que pide reparación y mejora de sus caminos... y se crean con ese objeto los recursos necesarios, o se deja a la campaña en el estado en que se halla con grave perjuicio para ella y para la riqueza pública en general... Lo que ha ocurrido hasta el presente es que los propietarios de campos ricos o de gran valor han estado pagando mucho menos de la mitad del impuesto que debían abonar porque sus propiedades estaban aforadas en un precio bajísimo. Recién ahora se va a reparar esa injusticia... exigiéndole a cada cual con arreglo al valor aproximado de su campo...*" (353)

La nueva ley de Contribución Inmobiliaria para el ejercicio 1899-1900,(354) fue bien recibida por la prensa montevideana portavoz del alto comercio. Eduardo Acevedo, desde las columnas de "El Siglo", le dio su calurosa bendición (355) observando en ella un modelo de justicia y lógica, y recogió diversas opiniones que refrendaban esa opinión. (356) El capital local urbano veía una garantía en la eficaz administración del señor Cuestas, y estaba más interesado en un presupuesto equilibrado que le facilitara el cobro de sus cupones de deuda pública, que en la módica contribución que tuvieran que brindar los terratenientes rurales. Estos, aunque doloridos, no dejaron de observar que el destino que recibirían los nuevos fondos era precisamente lo que venían reclamando desde hacía años: la mejora en la vialidad.

El aumento en la recaudación, por lo demás, fue de relativa entidad. Los mayores aforos cobrados en las nuevas 66 zonas que sustituían a las 16 antiguas, estaban muy lejos del valor real de las propiedades. Algunos departamentos como Salto, Florida y Durazno, no experimentaron alteración y bastó una petición de los hacendados de Cerro Largo —departamento demasiado peligroso desde el punto de vista político—, para que los aforos proyectados en su caso fueran disminuidos. (357)

Comparando lo recaudado en los 18 departamentos del interior en el quinquenio anterior a la reforma, (ejercicios 1893-1894 a 1898-1899), con lo recaudado luego de la misma (1899-1900 a 1903-1904), la diferencia no sobrepasa los 140.000 pesos, o sea, un 13% de aumento. Bien poco, si pensamos que con esa magra cantidad se debían arreglar todos los caminos de la República. (358)

Pero la reforma del régimen impositivo se había puesto en marcha. Los principios en que se fundó recogían la tradición que sobre el impuesto a la tierra puso de moda el patriciado civilista en el noventa. Cuestas, en ello, no lo traicionó. Ampliados de acuerdo a una base teórica más compleja, los remozaría José Batlle y Ordóñez luego de 1903.

En el decenio estudiado, sin embargo, la arquitectura fiscal siguió sosteniendo a la empresa-estancia.

Capítulo III
Los cambios: el mestizaje del vacuno

1. Los impulsos económicos

En este decenio por primera vez en la historia rural el mestizaje del vacuno y ovino con razas inglesas de carne significó algo más que la creación de islotes de ganado de raza en un mar de criollos. Sin llegar a modificar por completo a los rodeos y majadas que pastaban en el territorio nacional, el mestizaje alteró cuantitativa y cualitativamente la vieja novillada y el tradicional merino. La transformación, iniciada con mucha lentitud luego del cercamiento de los campos, paralizada casi por entero durante los años de la crisis, recibió un fuerte impulso a partir de 1895. Cuando en enero de 1904 la revolución se inició, estaba el proceso en pleno desarrollo.

Los cabañeros podían, ahora sí, mostrarse alborozados pues empezaban a hacer negocio con sus sementales. Escribió uno de ellos en 1901, comparando el ominoso pasado con el halagüeño presente: "[*Antes*] *los precios obtenidos no eran remuneradores... Eso se vio bien claro en la Exposición de 1895, que a pesar de haberse realizado con holgura de recursos y con toda solemnidad, no tuvo el éxito comercial que debía esperarse, pues las ventas fueron irrisorias por demás. No influyó poco ese fracaso para traer mayor desaliento, porque ni el comprador ni el vendedor podían tener esperanzas de éxito en la continuación de los refinamientos, si los precios habrían de apreciarse en consecuencia de aquellas ventas...*"

"*Surge en medio de tal situación la Exposición Feria de 1899 en Paysandú, iniciada por nuestros elementos rurales más activos; varios pronostican un nuevo fracaso; sin embargo, todo se ha previsto... Ningún detalle ha faltado... Una de las cabañas principales del país que estaba ya a punto de liquidación, vendiendo los productos a precios sin aliciente, la del señor Etchevers, no quería concurrir a Paysandú, a pesar de las instancias de uno de los iniciadores, quien poco menos que a la fuerza consiguió su concurrencia con 3 hermosos productos. Hoy ese cabañero no dejará de concurrir a las principales exposiciones. Si la primera exposición de Paysandú en 1880 no tuvo mayor repercusión en el país, la de 1899 realizó su objeto..., el éxito... señala en nuestra evolución ganadera una era de progresos rápidos y sólidos. No tardaron en repetirse los torneos de noble emulación en otros departamentos, siendo los principales, Mercedes, Minas, Durazno, Tacuarembó, Cerro Largo, Colonia, Río Negro, San José, Flores... Sería larga la narración de todas esas exposiciones que han tenido lugar en los años 1899, 1900 y 1901, y que forman un total de 17 en los tres años...*" (359).

Ni qué decir tiene que el principal factor generador del mestizaje fue la demanda europea de carne fresca, cada vez más aguda desde que se iniciara hacia 1875. Pero lo que nos interesa ahora, —pues a ella le hemos dedicado ya un capítulo—, son las fuerzas internas que lo impulsaron en este decenio.

En primer lugar, el cambio en la tendencia de la coyuntura económica favoreció al mestizaje. Con ganancias disminuídas durante los años críticos y total ausencia de crédito en condiciones liberales era muy difícil iniciar cambios que conllevaban inversiones elevadas. El retorno de las utilidades de la estancia-empresa a sus niveles normales luego de 1895 es el primer factor positivo a tener en cuenta para explicar el mestizaje pues posibilitó la inversión.

En segundo lugar, y como ya hemos adelantado, para un grupo importante de hacendados (arrendatarios y nuevos propietarios), el ascenso en el precio de la tierra los colocaba ante un círculo de hierro que sólo podía romper una ganancia mayor que la obtenida con el ganado común. Mestizar en su caso, no era una opción, era necesario. Lo dijo en 1899, al inaugurarse la exposición feria de Mercedes, el prominente estanciero Dr. José V. Solari: "[*Mestizar*] *es el gran desiderátum de nuestra ganadería. El aumento del valor de los campos requiere la sustitución de los empíricos sistemas de cría por sistemas perfeccionados. Los Estados Unidos se han visto precisados a abandonar el sistema Ranching, equivalente a nuestra estancia de cría, debido al aumento en el costo de producción, la carestía de las tierras, etc.... Señores: nuestro gaucho legendario, con la pujanza de su brazo, domeñó el potro; y con su destreza, desjarretó la res; hizo el País del cuero. A nosotros nos toca hacer el País de la carne y de las industrias...*" (360).

En tercer lugar, la clase media rural propietaria experimentó similar necesidad, pues el tamaño del fundo le impedía aumentar sus utilidades de acuerdo a las necesidades crecientes que sentía. La sociedad rural estaba experimentando cambios por su mayor contacto con la ciudad promovido en particular por el ferrocarril. Urbanizaba poco a poco sus hábitos y los gastos crecían en consecuencia. Se difundió la costumbre de educar a los hijos en centros de enseñanza ubicados en las capitales departamentales o en Montevideo; el confort ciudadano se trasladó, en lo posible, a la propia residencia rural; el pulpero ya no satisfacía el gusto de las señoras, y los pedidos directos a los comercios de la capital eran más frecuentes; en fin, un sin número de nuevas costumbres aparecieron, que a la vez de unificar la nación, urbanizándola, significaron el aumento de los egresos del hacendado. Y por si ello fuera poco, la vida era más cara, pues los artículos importados siguieron la línea ascendente de la nueva tendencia de la economía mundial. Esa clase media de propietarios encontró la solución a sus problemas económicos en el aumento de las utilidades a través del mestizaje. Por otra parte, en este decenio, con precios de novillos y lana en alza, la inversión en mejoras era posible. Los duros años del noventa habían quedado atrás.

En cuarto lugar, fue un elemento decisivo la demanda que desde Buenos Aires se hizo sentir en nuestro litoral por ganados finos. O para la directa exportación en pie hacia Europa; o para el abasto de la capital argentina; o, caso más frecuente, para los frigoríficos porteños, el mestizo tenía ahora un mercado asegurado. No estaba condenado a caer, como en la época del pionero Carlos Genaro Reyles, en las manos del saladerista. Las buenas caponadas cruza Lincoln o los novillos media sangre Hereford o Durham encontraron compradores que pagaban mucho más que los saladeros del litoral y Montevideo, o la fábrica Liebig's de Fray Bentos. Y el buen precio, "que engorda al

novillo", fue un argumento decisivo para que el litoral mestizara y el resto del país lentamente lo imitase. En 1898, por ejemplo, el abasto de Buenos Aires pagó por los buenos novillos de la estancia Martín Chico, (propiedad de Diego Bell, en el departamento de Colonia), un 105 % más que los saladeros de nuestra capital. Señaló un periódico al dar cuenta de los buenos precios logrados: "*Estos informes darán [idea] a los estancieros y criadores de la ventaja de tener animales de buena cría en sus establecimientos*" (361).

En marzo de 1903 el concurso de ganado gordo organizado por la Sociedad Rural de Paysandú dio excelentes resultados a los propietarios de haciendas mestizas por las compras que hizo el frigorífico bonaerense "La Campana". Los novillos comunes cruza Hereford y Durham se vendieron, puestos en Paysandú (con lo cual el hacendado se ahorraba crecidos gastos de transporte hasta la Tablada de Montevideo), a un precio superior en un 27 % al que abonaron los saladeros ese año. Y eso que 1903 fue excepcional, pues en todo el decenio los saladeros no habían pago un precio tan alto. Si comparamos la cotización promedio del decenio —$ 14,88— con lo que abonó el frigorífico británico, la diferencia es del 57 %. Las novilladas de "buena calidad" alcanzaron los $ 24 y $ 25, o sea un 68 % por encima del precio promedio de los saladeros montevideanos (362).

En quinto lugar, la demanda montevideana, que siempre había sido más exigente de calidad que la saladeril, creció por el aumento de la población capitalina. Siempre había sido un buen negocio preparar los novillos en las invernadas para llevarlos a Tablada en los meses de escasez (junio a noviembre), pues se obtenía un 30 % más que en los meses de abundancia (diciembre a mayo) (363). Y lo fue mejor todavía el enviar bovinos media sangre. En 1904 el abasto de Montevideo —en plena guerra civil— pagó por vacas y novillos procedentes de Soriano un 200 y un 140 %, respectivamente, más que lo abonado por los saladeros (364).

La Tablada de Montevideo, controlada por la Dirección de Abasto y Tabladas, adoptó en estos años dos decisiones, a pedido expreso de la Asociación Rural, tendientes a favorecer el mestizaje y el buen precio que el nuevo producto merecía. En marzo de 1896 la Dirección resolvió, para "prestigiar los animales según su sangre", publicar junto a las cotizaciones, las razas de los vacunos (365). En 1901 se adoptó la decisión de mayor trascendencia, que luego analizaremos en detalle: establecimiento de corrales-básculas para imponer la venta al peso del ganado, forma obvia de que los mestizos recibieran un pago más remunerador, pues antes las ventas se hacían por cabeza y el precio se fijaba por el "golpe de vista" de los conocedores. Con razón sostuvo un periódico salteño que convenía la extensión de este sistema para: "*...estimular la refinación de nuestras haciendas, pues entonces se compraría al peso el ganado gordo y no sucedería como hoy, que los troperos pagan lo mismo por la hacienda mestiza que por la criolla, al contrario de lo que sucede en la Tablada de Montevideo.*" (366).

La existencia de la demanda montevideana y argentina por ganados de buena calidad en carnes —capones y novillos—, no pudo menos que influir en el precio de la hacienda de cría, diferenciándola también a ella. Si era mestiza, los criadores pudieron venderla a los invernadores un 100 % más cara que la criolla (367).

• • •

Conviene valorar con exactitud la fuerza de estos impulsos que favorecieron el mestizaje, para no exagerarlos y explicarse el por qué en 1904 todavía el grueso del stock bovino era criollo, y el ovino, merino.

La demada argentina se hizo sentir sólo en el litoral, y no tuvo carácter permanente durante todo el decenio sino para los ovinos. Fue recién después de 1900, cerrados los puertos británicos a la exportación en pie, y cuando comenzó la expansión en los envíos de carnes bovinas congeladas, que los compradores de los frigoríficos llegaron al litoral en busca de novillos.

El abasto de Montevideo, más constante y en pleno crecimiento, no constituía, empero, una demanda de suficiente dimensión como para promover la modificación del total de las haciendas en la República.

Los saladeros todavía faenaban el grueso de los animales del país, y ellos eran un factor decisivo en la conservación de los viejos ganados criollos; no tanto por causas técnicas, —aunque alguna hubo, como fue dicho en el tomo I—, como por otro motivo fundamental: el costo elevado del mestizo. El saladero tenía que preferir al novillo de cuero pesado, astas prominentes y carnes duras, porque era barato. El precio del tasajo no compensaba la compra de mestizos [368].

De cualquier manera, y a largo plazo, el mestizaje triunfaría. Los grandes terratenientes rutinarios empezaron a convencerse cuando observaron que sus colegas del litoral obtenían de las inversiones en sementales, novillos que vendían un 50 ó 100 % más caros que los criollos. Y aquellos hacendados que por necesidad tenían que aumentar sus entradas, —clase media rural, arrendatarios y nuevos propietarios—, no tenían más que esta alternativa.

2. El mestizaje del bovino

A) Evaluación cuantitativa del mestizaje bovino y su relación con las regiones geográficas

Existe una dificultad insalvable para determinar con precisión el número de bovinos mestizos durante este decenio pues no hay censos. El dedicado a la ganadería en 1900 no los individualizó. Y las opiniones de los contemporáneos, cuando eran interesadas, fluctuaban en torno a cifras risueñas por demasiado altas o bajas.

El Departameto de Ganadería y Agricultura, dependiente del Ministerio de Fomento, encargó en 1900 a las Jefaturas Políticas departamentales realizar un recuento de las especies por razas. Conocemos los resultados referidos al departamento de Lavalleja, (un 6 % entre mestizos y puros) [369], y al de Soriano, (un 17.4 %) [370]. No se pueden tomar muy en serio estos números, aunque de algo sirven ya que las diferencias entre las dos regiones están confirmadas por otras fuentes. Los estancieros en todo este período temieron el retorno del impuesto al ganado en pie. Para complicar las cosas, precisamente en 1900 el tema se discutió en la Cámara de Representantes pues el diputado Setembrino E. Pereda presentó un proyecto de ley restableciendo ese gravamen anulado en el ejercicio fiscal 1887-1888; y aunque los representantes rechazaron este proyecto y otro similar de Angel Floro Costa en 1902, los estancieros —advertidos— falsearon todas sus declaraciones.

En 1899, y desde otra perspectiva muy distinta, ya que se trataba de obtener una elevación del impuesto de Abasto y Tabladas, la Dirección de ese nombre estimó que un 60 % de los vacunos ingresados a Montevideo pesaban el doble que los criollos y debían abonar por ello el doble que éstos, ¡y eran todos novillos y vacas "de sangre"! (371).

En lo que los contemporáneos estuvieron de acuerdo fue en señalar que el mestizaje de la hacienda vacuna en este decenio se había acelerado a tal grado que, en 1902, fundar un frigorífico no era una empresa descabellada. Ya los más ricos de entre los estancieros y hombres de empresa de Montevideo estaban reuniendo el capital para hacerlo, y a fines de 1904 comenzó la faena.

Es significativa la opinión de Antonio María Rodríguez en 1902, no sólo por su íntimo conocimiento del medio rural, sino porque había sido el diputado que en 1885 hiciera aprobar la ley concediendo garantía de utilidad a las empresas frigoríficas que vinieran a establecerse en el país. Ahora confesó que aquella "*...fue una ley prematura, utópica e impracticable; y que los capitalistas que intentan dedicarse a este negocio le tienen más fe a la simple exoneración de derechos por tres años y a la reducción por otros tres, que a la garantía del Estado de 7 % sobre un capital de un millón de pesos*".

Y añadió, explicando su apoyo al proyecto convertido en ley en 1902, por el cual se exoneraba de derechos de exportación a la carne producida en frigoríficos: "*...en la reunión celebrada en la Asociación Rural, nos manifestaron los ganaderos que el día que se instale esa industria en la República, inmediatamente se preocuparán ellos de tener ganado preparado para la exportación, y que bastará para ello invernarlo uno o dos años más de lo que hoy se hace, para que los animales adquieran las proporciones y el peso requerido por esas empresas, que prefieren animales vacunos de 550 a 600 kilos de peso... La opinión de los propios ganaderos, es que tan pronto surja en nuestro país una empresa que pague a buenos precios estos ganados, ellos se encargarán de prepararlos; pero que no los preparan hoy, porque la industria saladeril no los paga...*" (372).

De la misma idea fue el senador Juan Pedro Castro: "*Faltaban los animales mestizados, vacunos finos... Ahora empezamos a tener todo eso y aparece entre nosotros la industria de exportación... La evolución que se está produciendo en nuestra ganadería es rapidísima: de un año para otro se palpa la diferencia. Dentro de un lustro es seguro que tendrá el país abundantes animales propios para la exportación de carne congelada...*" (373).

La prensa compartió estos juicios: había ganado bovino mestizo como para alimentar por lo menos un establecimiento frigorífico, pero "*...no lo hay en cantidad suficiente para sustituír de golpe la industria saladeril, por la nueva industria o por la exportación en pie...*" (374).

Mas la fuerza de las opiniones es una cosa, y la de las cifras, otra. Por suerte para el conocimiento histórico, éstas últimas coinciden con las primeras y aclaran su sentido.

En primer lugar, era una prueba del mayor mestizaje el progreso de la exportación de vacunos en pie hacia los frigoríficos porteños. Aunque ya hemos comentado los guarismos, conviene recordar que en este decenio aumentó un 100 % en relación a los años de la crisis alcanzando un promedio anual de casi 4.000 cabezas. Este promedio oculta una realidad más promisoria, pues fue en 1903 y 1904 que las novilladas vendidas a las empresas británicas dieron un salto cuantitativo de relieve: 12 y 13.000 cabezas respectivamente. En segundo lugar, la importación de reproductores bovinos creció con espectacu-

laridad. En el período 1886-1894 los cabañeros orientales apenas trajeron al país un promedio anual de 9 cabezas Hereford y 4 Durham. De 1895 a 1898 no hay variantes de entidad. La explicación es simple: la inestabilidad política traducida en los movimientos revolucionarios de 1896-1897, y el golpe de Estado del 10 de febrero de 1898. Invertir en animales no tenía el mismo carácter que invertir en otros bienes de capital, como máquinas, en el Uruguay finisecular. Toros, vacas, y novillos gordos eran el consumo preferido de los ejércitos en campaña; la inversión significaba un riesgo inmenso en tales circunstancias y es por ello que recién cuando el país vive el oasis de paz "cuestista", 1899-1903, la importación se incrementa. En ese quinquenio, los cabañeros compraron en el exterior un promedio anual de 65 Hereford y 62 Durham, disimulando estas cifras la importante cantidad de 1903: 129 y 122 cabezas respectivamente [375].

Resulta de la comparación de los promedios de ese quinquenio con el de los años de la crisis que la importación de Durham se multiplicó por 15 y la de Hereford por 7.

Del total de bovinos llegados a la República el 75 % fueron comprados directamente a Gran Bretaña. Con razón los diarios ingleses de 1900 daban la buena nueva "*...sobre la gran cantidad de animales vacunos que los criadores [rioplatenses] han adquirido en las cabañas de Inglaterra en los últimos meses, cuyo número representa más del 50 % del total de animales comprados por todos los países que importan ganado de la Gran Bretaña*" [376].

El 23 % provenía de la República Argentina. Esta posición de excepción del país vecino, —si pensamos que, al fin y al cabo, ellos los importaban desde Gran Bretaña—, tiene motivaciones múltiples: el grado de pureza que habían alcanzado en sus sementales los grandes cabañeros argentinos; el menor precio a que se vendían sus reproductores, comparado con el cobrado por los "farmers" británicos; y finalmente, la seguridad lograda por nuestros cabañeros al comprar reproductores en el Plata, "aclimatados" a sus pastos y enfermedades, era un factor esencial cuando la inversión resultaba elevada y por su misma naturaleza, riesgosa. Los sementales británicos fueron a menudo demasiado delicados y morían con una frecuencia nada agradable [377].

Los Registros Genealógicos de la Asociación Rural del Uruguay revelan una evolución similar a la anotada al mencionar las importaciones. El promedio anual de animales inscriptos entre 1887 y 1894 fue de 28; en este decenio alcanzó los 190, de los cuales el 55 % fueron Hereford y el 43 % Shorthorn. En este caso la cifra de los años críticos se multiplicó por 7. Interesante también resulta la evolución de los bovinos de raza nacidos en el país, pues obteniendo un promedio de 33 cabezas anuales en el cuatrienio 1895-1898, llegamos a las 173 en el sexenio 1899-1904, es decir, que se multiplicaron por 5 [378].

• • •

Pero, ¿cuál era el número total de mestizos y su distribución en el territorio nacional?

La falta de censos nos obliga a recurrir a la opinión de los contemporáneos. El ingeniero y acaudalado hacendado Carlos A. Arocena en carta dirigida al Dr. Rodolfo Fonseca, Presidente de la Asociación Rural, estimó que en la zafra de 1901-1902 un 10 % de las reses entradas a la Tablada de Montevi-

deo eras mestizas [379], guarismo que podríamos hacer extensivo a todo el país (*).

Debemos advertir que el cálculo del ingeniero Arocena, hombre prudente, gran conocedor de los mejores establecimientos del país, y muy exigente en cuanto a no otorgarle la calidad de mestizo a un simple cuarterón, pudo pecar por pesimista José E. Mendisco, "*...antiguo y acreditado comprador de la fábrica Liebig's, que en negocios de ganados es una verdadera autoridad, tanto en nuestro país como en Entre Ríos y Corrientes, cree que por ahora la producción de hacienda [mestiza] no pasaría nunca de 100.000 cabezas al año*", informó el "Diario Nuevo" en julio de 1903 [380].

Una producción de 100.000 novillos anuales implicaría, al 10 % de rendimiento del stock, la presencia de alrededor de 1.000.000 de mestizos, es decir, un 14 % de la existencia bovina total del país hacia el novecientos, evaluada, por lo bajo, en 7 millones de cabezas.

La diferencia entre ambos calculistas puede deberse a la circunstancia de mediar dos años entre una y otra estimación. Ambas, sin embargo, provienen de hombres que tenían una experiencia "de visu" de nuestra campaña y su región del litoral, la más progresista. Pueden aceptarse como cifras evidentemente bajas dado el criterio exigente de sus autores para otorgar el título de mestizo a nuestros novillos.

Aún con esta salvedad, si pensamos que en 1895 la Provincia de Buenos Aires poseía, según censo, un 50 % de ganado bovino mestizado, se observará la debilidad oriental pues 8 años más tarde sólo podíamos ofrecer tal vez un 15 ó 20 %, utilizando un punto de vista más amplio que el de Arocena y Mendisco. Pero si nos comparamos con nosotros mismos, con el pasado inmediato del país durante la crisis del noventa, es evidente que este decenio asistió a un hecho que tenía, por primera vez, relevancia cuantitativa como para poder probar un cambio en la ganadería criolla.

En lo que hace referencia a la distribución departamental, el criterio exigente pero realista del ingeniero Carlos Arocena, nos es de gran utilidad. De acuerdo a sus números podemos dividir a la República en cuatro zonas bien diferenciadas.

(*) Carlos A. Arocena se expresó en estos términos: "**En nuestra tablada, durante estos últimos meses, que entraban de 4 a 5.000 reses diarias, puede calcularse que no menos de 500 corresponde al tipo de novillos castrados, temprano mestizados, y cuyo peso varía entre 550 y 650 kilos sin contar algunos lotes especiales de más peso. Por ahí nomás, sacaríamos no menos de 15.000 novillos propios para frigoríficos. Si se tiene además en cuenta que lo mejor de esas novilladas viene en el invierno para el abasto y que de los 400 diarios, por lo menos 50 llenan las condiciones tendremos que agregar en 5 meses, unos 7.000 más. Total, pues, mínimo, y apreciado por lo bajo e individualmente, serían no menos de 22.000 novillos, que usted comprenderá fácilmente llegarían a 30.000 si en vez de apreciación individual hiciéramos l'enquete más prolija**".

Departamentos	*Estimación de su producción anual de buenas novilladas mestizas*	*Porcentaje de cada región dentro del total nacional*
Región 1		
Colonia	4.000	
Soriano	3.000	
Río Negro	2.000	
Paysandú	2.000	61
Región 2		
Flores	1.000	
Florida	1.000	
Durazno	1.000	16.7
Región 3		
San José (*)	500	
Maldonado (*)	500	
Treinta y Tres	500	
Cerro Largo	500	
Lavalleja (*)	500	
Rocha	500	16.7
Región 4		
Salto	250	
Artigas	250	
Tacuarembó	250	
Rivera	250	6.4
Total	18.000	100.—

Este cuadro demuestra que en el litoral y el sur (departamentos de Colonia, Soriano, Río Negro, Paysandú, Flores, Florida y Durazno), se concentraba el 77.7 % del stock mestizo del país, y en el norte y este la región más extensa, (excluídos San José, Maldonado y Lavalleja por razones expuestas), que abarcaba los departamentos de Salto, Artigas, Tacuarembó, Rivera, Rocha, Cerro Largo y Treinta y Tres, el porcentaje se reducía a la magra cifra del 13.8.

El desarrollo desigual entre el litoral-sur y el norte y este de la República, que tuvo consecuencias políticas y sociales como después estudiaremos, se motivó en un complejo de factores ya analizado en el tomo I. En el litoral-sur el peso de la demanda frigorífica bonaerense y el ejemplo de la más avanzada

(*) Los departamentos de San José, Maldonado y Lavalleja poseían características especiales que deben recordarse para diferenciar bien las regiones. San José y Maldonado (al igual que Canelones, departamento que Arocena ni siquiera consideró), tenían un desarrollo agrícola de cierta relevancia, sobre todo el primero, lo que incidía en la escasa existencia de ganado, fuera de la raza que fuera. Lavalleja y Maldonado, por la naturaleza de sus campos, estaban dedicados de preferencia al ovino.

Provincia de Buenos Aires se conjugó con la presencia de estancieros ingleses, franceses y alemanes, más proclives al cambio que el rutinario brasileño del norte. Creemos más en la influencia de estos factores históricos que en la incidencia del factor suelo, pues si bien las pasturas de Soriano y Río Negro eran excelentes, también lo eran amplias zonas de Artigas, Tacuarembó y Cerro Largo, y hasta allí el mestizaje no llegó con fuerza. Es que la región fronteriza con el Brasil —desde Rocha hasta Artigas, extendiéndose el radio de acción a Salto y Tacuarembó— poseía otras características sociales y económicas. Los propietarios de origen brasileño predominaban; la provincia de Río Grande del Sur ofrecía un panorama de atraso y rutina; y, por último, la demanda saladeril era dominante por cuanto tres centros industriales se disputaban sus ganados: el litoral, Montevideo y Río Grande del Sur.

Cabe dejar para el final una significativa relación entre los departamentos donde la clase media rural era fuerte a través de su núcleo más activo —los arrendatarios—, y los departamentos de buen mestizaje bovino: Colonia, Soriano, Río Negro, Paysandú y Durazno. En cambio, en aquellos donde el porcentaje de arrendatarios era débil, también el grado de mestizaje fue bajo: Artigas, Salto, Tacuarembó y Cerro Largo. Este vínculo no debe exagerarse. El gran hacendado extranjero con mentalidad moderna rompió a menudo esa relación: valga el ejemplo de las inmensas posesiones de los terratenientes británicos en Colonia y Soriano. El mestizaje del bovino fue, además, una inversión costosa, hallándose en mejores condiciones para practicarla los fuertes que los medianos. En todo caso, partiendo de este hecho, es bien demostrativo del dinamismo de la clase media rural que igual lo haya emprendido; así como —contrario sensu— del conservadorismo de los grandes terratenientes, el que sólo una minoría dentro del grupo lo pusiera en práctica.

La diferenciación regional fue de dominio público en el novecientos. Lo manifestaron los dirigentes políticos de la nación en las Cámaras (381), y hasta los viajeros montevideanos lo observaban cuando debían atravesar la República en ferrocarril. Escribió uno de ellos en 1902:

"Al paso de la locomotora se divisan los ganados que pueblan los campos de Florida, donde la mestización ha hecho rápidos progresos. Los Durham, abundantes de carne, permanecen impasibles, mientras el tren recorre veloz el riel de acero, y los Hereford... alzan sus caras blancas. No huyen los ganados. La mansedumbre característica de sus razas respectivas, y los trabajos a que se les somete en pequeños potreros, han modificado también el aspecto semisalvaje de las haciendas..."

Pero al llegar a Nico Pérez y entablar viaje en diligencia a través de Cerro Largo el aspecto fue muy otro. Haciendas chúcaras, astas enormes, ni un solo mestizo (382).

B) *Evaluación cualitativa y deficiencias del mestizaje bovino.*

Como hemos aclarado en el tomo II, mestizar era una cosa, cruzar, otra distinta, y hacer bien cualquiera de las dos tareas, harina de otro costal.

Muchos de los hacendados del litoral ya tenían la preparación cultural y la experiencia suficientes (y el capital), como para proceder a un mestizaje técnicamente cuidadoso. La forma habitual la describió el arrendatario Francisco Caravia, ubicado en el departamento de Río Negro, en 1898: *"El señor*

Caravia en setiembre de 1886 se puso al frente de este establecimiento el cual tenía casi todo criollo de regular calidad... Emparejó el ganado criollo, refugando las hembras más inferiores y apartando todos los toros... Emparejados los rodeos, el señor Caravia introdujo toros Durham de 7/8 de sangre, y así ha seguido cruzando y subiendo en grado de sangre hasta la fecha [1898]. Su preocupación constante ha sido la de levantar o mejorar el conjunto, y con toros de poco valor, poniéndose así en armonía a los precios generales de los ganados, que no recompensan, hoy por hoy, mayores larguezas y sacrificios... El sistema que sigo hace 10 años —nos dice el señor Caravia— para cruzar mis ganados, pienso que es el más conveniente para la generalidad de los hacendados que no podemos —o que creemos no es negocio— hacer fuertes desembolsos echando padres puros de gran costo, particularmente en los vacunos y yeguarizos, no así en los lanares, que se pueden obtener con más facilidad..." (383).

Su proceder le permitía solucionar el problema económico de un hacendado medio —controlar y vigilar la inversión para que hubiera utilidad inmediata—, y el problema técnico de lograr un buen mestizo, aunque no un puro por cruza. Partía de sementales Durham 7/8 de sangre y mantenía los cruzamientos hasta obtener novilladas que no retrocedieran, por falta de buena sangre, a los rasgos de las hembras criollas que estaban en su origen. Este sistema fue el aconsejado por el experimentado Carlos A. Arocena en consulta que formulara la Asociación Rural en 1901: "*...tenemos completa convicción al dar consejo a los que deseen mestizar, de no comprar toros sino de 7/8 arriba, y siempre lo más próximo a puro de cruzamiento...*" (384).

Pero esta forma no fue la generalizada en la época, ni siquiera en el litoral, aunque de seguro allí se la practicó más que en el resto de la nación. Como describimos en el tomo anterior, la mayoría de los hacendados prefería utilizar como semental un barato mestizo Lo dijo en 1899 el estanciero Teodoro Berro, advirtiéndoles sobre el riesgo de usar esos reproductores, pues el resultado no tendría la fijeza deseada ya que a los pocos años los descendientes retrocederían a las características del criollo: "*Con la sola excepción de algunos cabañeros competentes en la crianza del ganado y los métodos más adecuados para perfeccionarlo, la mayoría de los criadores emplean reproductores mestizos, y, como no consiguen en seguida las ventajas que esperan, se desaniman y abandonan la mestización o la descuidan Una pequeña reflexión les haría comprender que con reproductores de media sangre o cuarterones, están en favor de la sangre criolla o inferior, las probabilidades de predominar sobre la importada,o sea la que se desea hacer prevalecer... Comprendemos que la falta de capital obligue a algunos criadores a seguir el procedimiento que criticamos, pero siendo posible, siempre les daría mejor resultado hacer el servicio de monta con un reproductor de pura sangre y no con diez mestizos. Con éstos solo obtendrán cuarterones, en tanto que con puros tendrá desde el primer cruzamiento, productos mejorados como tipo general de animales de campo. Una tropa de novillos de media sangre tiene una diferencia notable en peso, calidad y aptitud para el engorde comparada con otra de cuarterones o de mestización indefinida.*" (385).

Y, quejoso, repitió otro hacendado el mismo año: "*No se [debe] cruzar con reproductores mestizos y malos mestizos que es lo que [hace] el país...*" (386).

Aunque los problemas de inversión resultaban importantes en la génesis de esta deficiencia, no eran la única causa. En la región del noreste, donde los

grandes terratenientes poseían dinero de sobra, el atraso cultural los ponía en el camino errado. Los hacendados fronterizos en su mayoría eran incapaces de distinguir entre un buen reproductor y un animal gordo. Lo describió el cronista de la Exposición Ganadera Industrial de Treinta y Tres, en 1903: "*Las ventas de haciendas finas han sido difíciles, y los precios obtenidos por los vendedores han sido inferiores en general al mérito real de los ganados. Los factores que han producido ese resultado son los siguientes: 1º el exceso de ganado en venta, que superaba las necesidades en una cifra enorme. 2º La falta de competencia de muchos compradores que nos les permitía apreciar debidamente los lotes... Los estancieros concurrentes a la exposición estaban perfectamente bien dispuestos y animados a adquirir reproductores para mejorar sus haciendas, pero carecían de la necesaria competencia para elegir, y así se veía que procedían sin rumbo fijo, ofreciendo muchas veces precios superiores por lotes sin mérito y despreciando lotes excelentes a precios bajos.*" (387).

Además, no bastaba con mestizar. Había que variar el régimen alimenticio y el sistema de crianza aplicado a los criollos para que las características de la raza europea, —precocidad, calidad y distribución adecuada de la carne—, se mantuvieran. Subdividir el campo en potreros más pequeños que permitiesen un control eficaz de las pasturas; mejorarlas; en fin, modificar el sistema de cría y engorde. Ello, en general, no se hizo. La preferencia tan temprana que nuestros hacendados demostraron por el Hereford fue para el ingeniero Carlos A. Arocena una prueba de que deseaban una raza rústica porque no sabían ni querían manejar otra más delicada. Y aunque la posición es discutible (388), pues el Hereford se adaptó mejor a las pasturas nacionales que el Durham, el razonamiento no dejaba de tener lógica. A los pocos años de criar al mestizo como se criaba la novillada criolla, el resultado era el descripto por Teodoro Berro en 1899: "*...[no] pueden criarse y alcanzar todo su desarrollo, animales de razas perfeccionadas, en todos los campos A no haberse prestado la atención debida a esta circunstancia, debe achacarse el fracaso que en la calidad de su ganado han sufrido, después de muchos años de cruza, algunos hacendados... Y a eso se debe... que se noten continuamente novillos mestizos que parecen más aptos para correr en un hipódromo que para ir a manos del carnicero. Altos, de piernas largas, con pescuezo de cigüeña, escasos de pecho y enjutos de caderas, trabajo cuesta reconocer en ellos a los descendientes de la noble raza de lo shorthorns, los más propensos a degenerar si les faltan pastos suculentos y abundantes y los cuidados necesarios de cruzamiento...*" (389).

* * *

Los cabañeros a menudo tampoco contribuían a mejorar este estado de cosas denunciado en forma permanente por la Asociación Rural. Desde la Revista del gremio Teodoro Berro los acusó de ser, en parte, causantes de las compras que nuestros hacendados hacían de reproductores mestizos. Estos señores, "que necesitan vender sus mestizos", estaban haciendo "perder tiempo y dinero" a los hacendados, y "desacreditando con sus engaños" a las razas europeas y al propio mestizaje. (390).

Lo que ocurría era que cada uno buscaba el lucro y no el interés de la comunidad. El mestizaje requería planificación; realizado en medio de la caótica libre empresa que imperaba en la campaña, los resultados no podían ser otros que los que fueron.

La técnica de las cabañas no era perfecta, ni estaba acorde con el Uruguay del novecientos. Por dificultades naturales en un país donde eran pocas y los

medios de transporte de ganado fino deficientes —el ferrocarril no los cuidaba en particular, por cierto—, la mayoría cayeron —o creyeron, que ambas cosas sucedieron como lo demostró Carlos Reyles en su novela "Beba" de 1894— en la consanguinidad, pues no tenían con qué renovar sus sangres. Y el manejo de la consanguinidad, que puede producir los mejores resultados zootécnicos, escapaba a la rudimentaria cultura de la mayoría de nuestros cabañeros, como denunció Carlos A. Arocena en 1901 [391].

Por espíritu de imitación del sistema europeo varios cabañeros, creyendo hacer las cosas lo mejor posible, vendían reproductores criados a galpón. Eso, en el Uruguay finisecular, era una exageración que el comprador casi siempre pagaba caro pues el semental a los pocos meses de trasladado a la estancia moría por no aclimatarse a sus nuevas condiciones de vida. Otros, más realistas, criaban sus reproductores a campo abierto. Así lo aconsejó el propietario de la Cabaña Santa María, Félix Buxareo Oribe: "*Sin vacilación aconsejaría el tener a los reproductores a campo permanentemente, y sólo encerrarlos en invierno los días muy malos y esto al principio, mientras dure el tiempo de aclimatación y si el campo no tuviese abrigos naturales o artificiales. En mi cabaña sólo se encierran los puros con el objeto de rasquetearlos y por ese medio hacerlos más dóciles...*" [392]

El espíritu de lucro de ciertos cabañeros los condujo, ya que el medio de escasísima cultura zootécnica los alentaba a ello, a preferir presentar animales gordos a animales de buena sangre. Para el estanciero común un buen reproductor debía tener, ante todo, grasa, fuese donde fuese. El cabañero se adaptó a esa exigencia absurda desde el punto de vista técnico, pero muy rendidora desde el económico. Félix Buxareo Oribe al criticar las exposiciones ferias departamentales realizadas entre 1899 y 1901, sostuvo: "*Creo firmemente que la excesiva preparación en el engorde es perjudicial, no solo en cuanto a la rusticidad, sino que es un medio de hacer perder a los animales sometidos a ese cebamiento exagerado sus propiedades prolíficas. Debe aconsejarse a los señores expositores que se concreten a presentar sus animales en buen estado, evitando los inconvenientes que trae consigo una preparación por demás artificial. Este exceso de grasa... que quién sabe los gastos que ocasiona, hace que una exposición de animales reproductores parezca más bien un concurso de gordura...*" [393].

Debemos advertir que la gordura tenía para el cabañero otra ventaja además de la ya anotada: ocultaba defectos que salían a luz cuando el animal retornaba a su condición normal.

Resultado final de todo ello fue que cuando los jurados de las exposiciones feria eran exigentes, los premios se otorgaban a regañadientes. El ingeniero Carlos A. Arocena y Juan Malgar, integrantes del jurado que actuó en la exposición celebrada en Paysandú en abril de 1900, suscribieron esta especie de acta de acusación:

"*Señor Presidente de la Exposición Feria de Paysandú.*

Don Carlos Cash.

Los abajo firmados, nombrados jurados para la apreciación de los novillos y capones gordos presentados en la Feria... vienen a presentar su informe declarando que en general los lotes presentados adolecen de [*falta*] *de condiciones de tipo, edad, y demás requisitos para la exportación y que es conveniente hacerlo notar a los criadores e invernadores para que se preparen en*

lo sucesivo de manera adecuada al objeto que se persigue. No obstante eso, ha sobresalido el lote núm. 2 de novillos Durham presentado por don José Mendisco... y es a él a quién hemos señalado el primer premio. En cuanto al segundo premio, pudo haberlo llevado... el lote Durham presentado por don Miguel Young, si ese lote hubiera sido parejo en clase, raza y edad..."

Y eso que habían concurrido a la exposición los más distinguidos estancieros y cabañeros de Río Negro y Paysandú: Marión Petit Hnos.; José Elorza y Cía.; Cabaña Loraine; Justo Leal; José Mendisco; Miguel Young; Guillermo Stirling; Wilson y Cía.; Pedro Díaz; J. Núñez Baladao; Cornelio Ochoviet; Carlos Reyles; Eustaquio Pereyra; Doctor J. Parietti; José Stirling; Henderson y Henderson; Bernardo Barrán y Ricardo Crocker [394].

* * * *

Hemos preferido hacer hincapié en las fallas cualitativas del mestizaje bovino porque ellas comprometían el futuro del mismo —y del país en consecuencia—, y lo enlentecían ya que los resultados de cruzar con razas inglesas de carne no eran tan espectaculares como se esperaba vistas estas deficiencias.

Aún así, la clara conciencia que los primeros cabañeros del país y los hacendados progresistas nucleados en la Asociación Rural tuvieron de estas fallas, indica un progreso en relación al período anterior. Diagnosticar el mal puede ser el primer paso para eliminarlo.

3. El mestizaje como inversión y su relación con el precio de la tierra

En el tomo II fundamentamos tres opiniones en relación a este tema: a) dada la cuantía de la inversión requerida, cruzar —o sea, utilizar toros puros y hembras cada vez más mejoradas hasta llegar a modificar por completo al rodeo criollo en 7 u 8 operaciones anuales sucesivas—, sólo era posible que lo hicieran los grandes terratenientes; b) mestizar, utilizando baratos reproductores 7/8 o media sangre, era difícil que lo lograse en los años del noventa la clase media rural; c) para este grupo, con utilidades reducidas durante la crisis y ausencia absoluta de crédito, el cruzamiento fue prohibitivo y el mestizaje dificultoso.

En este decenio la situación varió. La inversión requerida para proceder a cruzar o mestizar no fue mayor que en los años anteriores. Sucedió, verosímilmente, una disminución ante el creciente número de cabañas que ofrecían reproductores a precios accesibles. Si se trataba de importar toros Durham o Hereford directamente de Gran Bretaña, aunque el precio no experimentó alza, sólo un gran terrateniente (como Luis Ignacio García, que lo hizo en 1901, por ejemplo) o un fuerte cabañero, podían sostener la inversión (casos de Carlos Reyles o Félix Buxareo Oribe). Esos sementales costaban entre $ 1.800 y $ 1.000 cada uno, valor algo inferior al anotado para 1890 [395].

Si el hacendado se conformaba con un buen producto nacional, de la Cabaña Reyles, en Melilla [396], la Santa Elena de Félix Buxareo Oribe, o la de Juan B. Etchevers [397], podía comprar toros Hereford de dos años en $ 200 y Shorthorn entre $ 285 y $ 400, o Shorthorn de tres años de $ 430 a $ 680. Estas cifras son en algunos casos sensiblemente menores a las de 1890, además

de que las cabañas referidas ofrecían productos de reconocida excepcionalidad en el Uruguay del novecientos.

En 1890 la inversión total requerida para obtener puros por cruza con un rodeo de 800 vacas (entre compra de sementales, división en potreros y cuidado especializado) fue estimada en $ 20.000; y la necesaria para obtener buenos mestizos, en un mínimo de $ 1.000. Supongamos que estas cifras no han variado en el decenio —aunque la tendencia en el precio de los sementales fue a la baja—, y analicemos las perspectivas de los hacendados frente a esas inversiones.

Uno de los rasgos más negativos de la crisis —el descenso en las utilidades del estanciero— desapareció. Las ganancias retornaron a sus niveles "interesantes" por el ascenso en el precio de la novillada criolla y la lana merina. Esos niveles indicarían que la suerte de estancia habría rendido alrededor de $ 1.700 de utilidad neta anual, un 20 % más que en los años de la crisis [398].

En relación al crédito, la fundación del Banco de la República en 1896, como estudiaremos, no modificó en su esencia la situación de la clase media rural, aunque mejoró, en algunos casos notablemente, la de la clase alta.

Observadas estas circunstancias se deduce que: a) El gran terrateniente pudo, como antes, proceder en forma indistinta al cruzamiento o al mestizaje. En todo caso pudo hacerlo en mejores condiciones que en el pasado inmediato; b) Los integrantes de la clase media rural aunque con dificultades derivadas de su escaso capital de giro, pudieron obtener mestizos, pero no puros por cruza, hecho que, por otra parte, aclaró el arrendatario Francisco Caravia en 1898. Una inversión de $ 1.000 no estaba fuera de su alcance pero seguía siendo pesada. Podía reducírsela y de seguro lo hicieron a costa de la sangre de sus sementales. En 1890 esa inversión representaba el 71 % de la utilidad neta anual proporcionada por una suerte de estancia. (2.000 hectáreas). En 1900, el 58 %. El descenso es prueba de las mejores oportunidades que el decenio ofreció a esta clase social para enfrentar la tarea.

También el cálculo revela circunstancias de interés si lo realizamos tomando como punto de mira no la utilidad del hacendado, sino el precio de la tierra. Y ello por lo siguiente: en las condiciones en que se practicaba la ganadería en el país —extensivamente— y con el valor que la sociedad le asignaba a la posesión de tierras, el estanciero, si debía elegir entre una mejora costosa y comprar más campos, no dudaba un instante: se extendía y no hacía la mejora.

La inversión de mil pesos para obtener mestizos equivalía, de acuerdo al valor de la tierra en el quinquenio 1891-1895 ($ 14,93 la hectárea) a la posible compra de 66 hectáreas; y la inversión de veinte mil, si se deseaban los puros por cruza, a la compra de 1.333 hectáreas. He aquí una buena explicación de por qué *todos* mestizaron y no cruzaron en esos años.

La situación cambió en el quinquenio 1901-1905, pues el precio de la hectárea ascendió a $ 21,94. En relación a la inversión necesaria para mestizar, equivalía a la posible compra de 45 hectáreas, la requerida para obtener puros por cruza, a la compra de 909 hectáreas. He aquí otra explicación de por qué el mestizaje pudo incrementarse tanto en estos años, e incluso el cruzamiento.

Mientras el precio de la tierra siguiera su marcha ascendente el mestizaje no se detendría pues, no lo olvidemos, era posible aumentar la utilidad en un 50 % por lo menos si se vendían animales mejorados.

Capítulo IV
Los cambios:
El mestizaje del ovino

1. Los impulsos económicos

En el caso del mestizaje ovino con razas europeas se entremezclaron varios factores que tornan complejo su estudio. Pero el incremento del mismo fue espectacular en este decenio y superó, de lejos, el ocurrido con los vacunos.

Como la demanda internacional era por carne y lanas finas a la vez, nuestros hacendados se enfrentaron a un auténtico dilema que por estos años al menos, resolvieron con el triunfo de la tradición (la lana), sobre la innovación (la carne). Ello era lógico dado el carácter conservador de la sociedad rural.

El problema se planteó en estos términos. Los frigoríficos británicos asentados en la Provincia de Buenos Aires hicieron sentir su interés por caponadas fruto de la cruza con razas inglesas de carne: Lincoln, Romney Marsh, South Down, etc. Fue el litoral el que modificó su hacienda ovina obedeciendo a este impulso.

A la vez esta demanda por carne ovina, que era mundial, provocó en algunas regiones, comenzando por la República Argentina, una desmerinización rápida traducida en el mercado lanero por el sobreprecio obtenido por las finas lanas merinas sobre las cruzas, o sea, las derivadas del ovino inglés de carne. Esto, como ya se analizó, incidió para que los productores orientales, gozando de una tradición que a esta altura ya llevaba casi 40 años en la explotación del merino, continuaran mejorando sus majadas merinas en el sur, centro y norte de la República.

A largo plazo, sin embargo, la partida estaba decidida a favor del ovino doble propósito —carne y lana—, en detrimento de nuestro merino que sólo proporcionaba lana, debido a que el hacendado encontraría más utilidad en aquél que en ésta. Pero a corto plazo el Uruguay fue uno de los pocos países del mundo que no se "desmerinizó". Por el contrario, aunque aumentó su existencia de cruzas, también incrementó la importación de reproductores merinos en cifras cuantiosas y la vieja raza siguió siendo uno de los pilares fundamentales de la economía nacional.

Nuestros hacendados entablaron una verdadera polémica en torno a si era conveniente o no la cruza con razas inglesas de carne. Todos estaban acordes, naturalmente, en que era preferible producir buena carne y lana a la vez; pero la mayoría se negaba a sacrificar la excelente calidad de la llamada en Amberes "lana de Montevideo", recurriendo al mestizaje con el Lincoln o el Romney Marsh. Ya en el Congreso Agrícola-Ganadero de 1895, Jesús Méndez

Alcain planteó el tema y se resolvió por el mantenimiento del merino cruzándolo con una variedad de su misma raza, el Rambouillet precoz, reconocido en Francia y Alemania por su mecha fina y el rendimiento en carne. Puso sobreaviso a los hacendados que se encandilaban con las cruzas inglesas, y les recomendó oír la voz del porteño Estanislao Zeballos quien aconsejaba a los ganaderos argentinos: "*...que no sacrificaran sus lanas en pos de una quimera, pues queda en evidencia que no es incompatible obtener la nobleza de la lana en merinos de 120 kilos de peso vivo...*"

Concluyó exponiendo la opinión coincidente del hacendado ingeniero Carlos Young. Este hizo hincapié en un punto nuevo: no todos los campos del país se adaptaban a la cruza con razas inglesas de carne: "*Todas las razas lanares descriptas, salvo la de los merinos, tienen sus áreas geográficas en países fríos y húmedos; no pueden pues, repitámoslo, guardar sus atributos en nuestros climas calientes... Las razas inglesas de lana larga conocidas en el país, exigen pastos abundantes y necesitan más campo que las merinas, la sombra les es más indispensable a medida que se perfeccionan. Las de lana corta son más sufridas y resistentes, figurando en primer término el cara negra...*"(399).

En 1901 Méndez Alcain no había modificado sus opiniones y su respuesta a la encuesta organizada por la Asociación Rural sobre las razas a preferirse fue clara: "*...la lucha entre las tendencias de producir animales de carne y lana y de lana y carne, siempre dentro del merino, existe en nuestro país. Mi preferencia, después de más de 15 años de práctica, es conocida, la lana debe ser el objeto principal de nuestro país, sin descuidar la carne...*" (400).

Obtener buenas carnes pero siempre "dentro del merino". Este debía prevalecer porque su fibra lograba los mejores precios internacionales.

En 1904 el comentarista rural de "El Siglo" participó del mismo criterio. Comentando la preferencia que los hacendados de Soriano otorgaban a las razas inglesas, la halló lógica en su caso debido a la calidad de pasturas en algunas regiones de ese departamento, pero advirtió sobre los riesgos de extender la cruza a toda la República: "*La feria ganadera de Soriano ha* [*mostrado*]*... la tendencia a modificar las haciendas lanares, dejando el Rambouillet, para criar sobre base de cruzamientos con Lincoln y Caras Negras... El cambio de tipo en la producción lanar se explica por la gran abundancia de pasturas que permanentemente tienen los campos... Comprendemos que los productores de caponadas se dediquen con preferencia a la cría de las razas inglesas, pero no debe olvidarse que una de las principales riquezas de nuestro país radica en el mantenimiento inalterable del tipo de sus majadas finas, que año tras año son solicitadas con verdadero empeño, y pagadas a altísimos precios. Hay que proceder con tino en los cruzamientos de las majadas y cada ganadero antes de plantear modificaciones debe fijarse un rumbo cierto —buscando lana o carne—, y siempre de acuerdo con las necesidades y condiciones del campo en que trabaja... No todos los campos del país son Bequeló, Cololó, Bizcocho, San Carlos, el Tigre ni Frayle Muerto, y puede decirse que, en general, son más los pobres o regulares que los ricos en pasturas finas...*"

"*Nada de entusiasmos inconsultos. Recuérdese que en la Argentina ciertos entusiasmos reformistas han producido sensibles fracasos y sáquese de estos hechos la debida enseñanza.*" (401)

El mensaje presidencial que Juan L. Cuestas dirigió a las Cámaras en 1902 puso de relieve uno de los hechos fundamentales que estaba en la base de estos

argumentos: el sobreprecio obtenido por las lanas merinas en Amberes, Roubaix y Leipzig: "*Las razas de carne se han mantenido, a pesar de la notable disminución de los precios por las cruzas y la dificultad con que se verifica la exportación de los productos en pie o beneficiados; lo contrario sucede con las razas merinas, cuya lana ha alcanzado precios razonables y de fácil colocación, disponiéndose de las carnes para el consumo interno.*" (402).

El hacendado Roberto Bridger, en 1901, explicó con claridad el segundo hecho que impedía la expansión de las razas inglesas a todo el país. Ante la pregunta formulada por la Asociación Rural acerca de cuáles eran esos motivos contestó: "*Porque la mayor parte de la República es más adaptable a los merinos y solamente en el litoral hay mercado para capones ingleses*" (403).

La concisión británica nos es de utilidad: problemas de adaptación al suelo y, sobre todo, problema de demanda reducida a una región en particular.

* * *

En cuanto la demanda frigorífica se hiciera sentir en toda la nación y no sólo en el litoral, como sucedió en este decenio, el merino puro sería lentamente desterrado. Y ello por varios motivos. En primer lugar, porque si se hallaba una buena cruza que no exigiera pasturas de alta calidad, desde el punto de vista económico era preferible obtener lana y carne a la vez, aunque la lana no se pagara a precios tan elevados como la merina. Lo manifestó con lucidez Teodoro Berro, en 1900: "*Un capón merino, según que el precio de la lana oscile entre 30 y 40 reales, producirá de 10 a 13 reales, y remitido luego de esquilado a la carnicería, dejará más o menos 15 reales, con lo que formamaremos de 25 a 28 reales. Pues bien, un capón Lincoln, después de esquilado, vale para la exportación de 25 a 30 reales. Y la lana no valdrá algo? Agreguemos que el Lincoln... es más engordador que el merino, más sano y menos sujeto a la manquera. Su procreo es mayor y las crías son más resistentes.*" (404).

Los hacendados del litoral ya estaban experimentando esta ventaja. En 1901, los propietarios de la estancia Nueva Mehlem en Río Negro, los alemanes Wendelstadt, añadieron otro argumento de peso: "*...la explotación de la raza inglesa, que requiere pocos cuidados, es muy conveniente para nuestro país, porque el menor precio de su lana se compensa con la disminución de los gastos de explotación y con la precocidad y desarrollo de su caponada que se vende a altos precios para el consumo...*" (405).

Era cierto. El merino fue una raza en extremo débil, y las grandes oscilaciones que experimentó nuestro stock ovino desde que él reinó en 1860 son la prueba de esa debilidad en nuestro inestable clima. Las nuevas cruzas demostrarían mayor resistencia y —rasgo importante en una ganadería que se cuidaba tanto de emplear un peón demás, o realizar un esfuerzo demasiado prolongado— requerirían "pocos cuidados".

2. Evaluación cuantitativa del mestizaje ovino

Compartiendo el dominio con el merino, las cruzas inglesas abundaban en Colonia, Soriano, Río Negro y Paysandú.

Fue en este decenio que esta especialización regional dentro del país se acentuó. De acuerdo al Censo de 1900, por ejemplo, un 43 % de los ovinos pu-

ros existentes en Soriano eran Lincoln y Romney Marsh (406), y sólo un 11 % lo eran en Lavalleja (407). Como ya hemos dicho, la exportación de las caponadas del litoral-sur hacia los frigoríficos porteños aumentó un 275 % comparando los períodos 1886-1894 y 1895-1904.

Las cifras de importación de reproductores ovinos de raza inglesa revelan un espectacular salto. En los años de la crisis el promedio anual de cabezas compradas a Gran Bretaña fue de 34; en este decenio alcanzó las 181; creció un 432 % (408).

Desde el punto de vista del stock que por el novecientos estos ovinos cruza representaban, las cifras a que hemos arribado fluctúan entre 1.360.000 y 1.500.000 cabezas, o sea, el 6 %, si el stock calculado por el ingeniero José Serrato en 1902 fue el correcto, o un 8 % si el stock del censo ganadero de 1900 era el real. (*).

* * *

En el resto del país, el merino seguía siendo el rey. Pero también este decenio asistió a su importante mejora pues el mestizaje con excelentes reproductores comprados en Francia, Alemania, Bélgica y Argentina, se hizo en volúmenes elocuentes. La importación de reproductores merinos, que en el período 1886-1894 alcanzó el promedio anual de 287 cabezas, en estos años se elevó a 1.052 cabezas, o sea un aumento del 259 % (411).

Ello debió traducirse en un incremento de la productividad de lana por cabeza, hecho que los datos parecen confirmar aunque no con la rigurosidad que desearíamos.

Como dijéramos en el tomo II, Pedro de Souza estimó en 1890 que las majadas rendían un promedio de kilos 1,800 por cabeza. El Censo ganadero de 1900 (412), fijó el rendimiento en kilos 1,760 y en 19 millones de cabezas el stock. La primera cifra no fue discutida por los legisladores que participaron en el gran debate sobre nuestra existencia ganadera ocurrido en la Cámara de Representantes en junio y julio de 1902: José Serrato y Francisco J. Ros. Lo curioso de ello fue que ambos estuvieran de acuerdo en opinar que la exportación anual de lana fluctuaba alrededor de los 40 millones de kilos —cifra indiscutible, pues las estadísticas aduaneras eran veraces en sus volúmenes—, pero no lo estuvieron en la fijación del stock lanar. Para Francisco J. Ros, que aceptó ese rendimiento, la existencia real correspondía a la cifra del censo ganadero: 19 millones de cabezas. Si Ros hubiera estado acertado —y el censo reflejara la realidad—, la productividad hubiese alcanzado los kilos 2,100 por cabeza.

Otros argumentos nos llevan a pensar que la hipótesis del incremento de la productividad es correcta. De acuerdo a las declaraciones juradas que los estancieros hacían para el pago de la Contribución Inmobiliaria, —impuesto que no gravitaba sobre el ganado en pie, a pesar de lo cual éste era ocultado—, entre 1886-1894 y 1895-1904 los ovinos crecieron un 23,4 %. Aunque por lo antedicho las cantidades declaradas por los estancieros eran falsas, el aumento

(*) De acuerdo a la cifra de capones exportados a la República Argentina en 1903, 170.000 cabezas, se deduce que con un rendimiento en capones de las majadas del 12,5 % (409), éstas fluctuaban alrededor de las 1.360.000 cabezas. Si consideramos el porcentaje de lanas cruzas que el país exportó en 1901 (un 4 % más un 2 % de lana proveniente de barrigas y borregos), y nos atenemos a la estimación del stock ovino que hizo el ingeniero José Serrato en 1902 —25 millones de cabezas—, ese 6 % representaría 1.500.000 cabezas (410).

de las majadas no tenía por qué serlo; 1º) porque todas las fuentes lo confirman; 2º) porque los hacendados de 1890 no tenían razones para ser más mentirosos que los de 1900.

La exportación de lana creció entre estos dos períodos un 38,7 %. La productividad por cabeza ovina debió incrementarse un 15,3 %, o sea la diferencia entre el aumento de la exportación y el del stock. Este porcentaje aplicado a la estimación de Pedro de Souza en 1890, coincide de manera bastante rigurosa con los kilos 2,100 a los que habíamos llegado por otra vía, y por tanto se confirma como la hipótesis más verosímil.

3. El mestizaje del ovino como inversión

El precio de los reproductores ovinos fue variable pero, en general, inferior al de los bovinos. Se podían pagar sumas de "fantasía" si el comprador era a la vez un rico comerciante de Estación Molles, y un fuerte estanciero sucesor de Carlos Reyles en su campo de Durazno, como Santiago Bordaberry. Este adquirió en 1900 ejemplares excepcionales de carneros Rambouillet entre $ 1.000 y $ 400 cada uno [413]. Pero también era posible obtener carneros Lincoln importados directamente de Gran Bretaña a $ 90 cada uno. [414].

Las cabañas nacionales, con mayor tradición y conocimientos en el manejo de los ovinos de raza que de los bovinos, ofrecieron excelentes carneros merinos entre $ 100 y $ 40 criados a galpón, y hasta $ 10, los criados a campo [415].

Como se habrá advertido estas cifras son inferiores en un 50 a 200 % —dependía de la calidad—, a las pagadas por los hacendados que deseaban mestizar el bovino. El mestizaje del ovino con Lincoln o Rambouillet era un gasto que cualquier hacendado podría realizar. De seguro con 200 pesos (la compra de 3 ó 4 sementales, alguna subdivisión agregada a los potreros de la estancia, y un cuidado mayor de las majadas), era factible mejorar la existencia de 300 ovejas y llegar, en este caso, a los puros por cruza. De lo que se deduce que esta inversión, que no generaba cuarterones sino muy buenos mestizos, era cuatro veces inferior a la requerida para hacer un muy modesto cambio de sangre en los rodeos de vacunos criollos. Por eso, la clase media rural, como luego comprobaremos, la practicó con intensidad. Lo dijo en breves palabras el estanciero arrendatario de Río Negro, Francisco Caravia: "*El sistema que sigo hace 10 años para cruzar mis ganados* [*echando toros 7/8 de sangre*] *pienso que es el más conveniente para la generalidad de los hacendados que no podemos —o que creemos no es negocio— hacer fuertes desembolsos echando padres puros de gran costo, particularmente en los vacunos y yeguarizos, no así en los lanares, que se pueden obtener con más facilidad y que los resultados se palpan muy pronto.*" [416].

Capítulo V
El mestizaje y sus relaciones con la sociedad y la geografía

En este capítulo pretendemos fundamentar, mediante los cuadros que siguen, algunas afirmaciones ya hechas en relación a los vínculos existentes entre las mejoras introducidas en la ganadería por estos años y los diferentes grupos sociales de hacendados: grandes terratenientes, clase media de propietarios y arrendatarios. El panorama incluirá el análisis de las distintas regiones en que la República se dividió al amparo de un desarrollo desigual en lo económico, y la incidencia del factor nacionalidad de origen de los hacendados.

Relaciones entre régimen de tenencia de la tierra, nacionalidad de los estancieros, la productividad de lana por cabeza ovina y la de novilladas mestizas en 1900 (417).

Promedios para toda la República en 1900:
Extensión media de los predios rurales: 640 hectáreas. (*)
Producción media por departamento de novillos mestizos: 1.050 cabezas.
Rendimiento medio de lana por cabeza ovina: kilo 1,760.

A) Departamentos donde predominaba la gran propiedad

COLUMNA (**):	I	II	III	IV	V	VI
Artigas	2.029	250	1,492	36	47,7	1
Paysandú	2.007	2000	1,660	37	24	5
Río Negro	1.947	2000	2,006	41	13	12
Salto	1.720	250	1,443	33	44,5	2,5
Tacuarembó	1.121	250	1,670	29	28,7	2
Cerro Largo	916	500	1,456	24	36,9	—
Rivera	900	250	1,334	31	47,9	—

(*) Comprendemos el riesgo que significa considerar la superficie promedial de los fundos y basarse en ella para determinar si el latifundio dominaba o no una región. Si en algún departamento coexistían minifundio y latifundio, caso de Colonia, por ejemplo, la superficie promedio carece de todo valor. Por ello, y ante la ausencia de otros datos que no sean los del Censo ganadero de 1900, hemos utilizado como fuente auxiliar el Censo de 1908. Sólo cuando de ambos se deduce el predominio de la gran propiedad incluímos al departamento entre aquellos donde ésta fue dominante. El mismo razonamiento fue seguido para caracterizar los departamentos donde coexistían la grande y la mediana propiedad, o donde predominaba la mediana.

(**) En éste y los cuadros sucesivos, la columna I representa la superficie promedio de los predios en hectáreas; la II, producción anual de

De lo que se deduce: a) En cinco de esos siete departamentos, Artigas, Salto, Tacuarembó, Cerro Largo y Rivera, donde dominaba la gran propiedad, la producción de lana por cabeza está muy por debajo de la media en toda la República; y la de novilladas mestizas es un 50 % inferior al promedio en Cerro Largo, y un 75 % inferior en Artigas, Salto, Tacuarembó y Rivera. b) Esos cinco departamentos poseían el menor número de arrendatarios, nervio que dinamizaba a la gran propiedad cuando la ocupaba. c) Estaban explotados en porcentajes elevadísimos —los más altos guarismos del país— por estancieros brasileños. d) Sólo 2 de los 7 departamentos donde la gran propiedad predominaba, Paysandú y Río Negro, excedían el promedio de novilladas mestizas en un 100 %. En lo que se relaciona con la producción de lana por cabeza, fue Río Negro el único que sobrepasó con holgura el promedio nacional. e) Estos dos departamentos poseyeron el mayor guarismo de arrendatarios, el menor de estancieros brasileños, y el mayor de estancieros de origen europeo (británico, francés y alemán).

Todo esto puede reducirse a pocas líneas. Allí donde el latifundio se recostaba a la provincia de Río Grande del Sur con su potente demanda saladeril, y los hacendados brasileños eran fuertes, la vieja estancia criolla se mantuvo. Allí donde el latifundio era dinamizado por la demanda de los frigoríficos porteños, la clase media de los arrendatarios, y los estancieros de origen europeo, (Río Negro y Paysandú) la estancia era una empresa moderna de tipo capitalista que modificaba lo existente en aras del lucro hasta transformarlo por entero.

Los rasgos más negativos para una aceptación rápida del cambio fueron, por orden de gravitación: 1º) el latifundio; 2º) la cercanía de Río Grande del Sur; 3º) la escasa presencia de arrendatarios; y 4º) la abundancia de hacendados brasileños provenientes de un medio más rutinario todavía que el nuestro.

B) Departamentos donde coexistían la gran propiedad y la mediana

COLUMNA:	I	II	III	IV	V	VI
Soriano	1.009	3000	2,137	42	—	13
Durazno	806	1000	1,818	45	4,5	4,7
Treinta y Tres	722	500	1,412	25	16,2	2
Flores	619	1000	2,141	45	—	11
Rocha	520	500	1,477	21	11,4	—
Lavalleja	435	500	1,576	31	3	1
Colonia	315	4000	2,061	41	—	10

De lo que se deduce: a) En cuatro de estos siete departamentos donde coexistían la gran propiedad y la mediana, Soriano, Durazno, Colonia y Flores, la producción de novilladas mestizas, o alcanza los mayores guarismos del país, casos de Soriano y Colonia, recostados a la Provincia de Buenos Aires y pagando tributo a los frigoríficos porteños, o se mantiene en el nivel promedio para toda la nación: Durazno y Flores. La producción de lana por cabeza

novillos mestizos; la III, rendimiento de lana por cabeza en kilos; la IV, porcentaje de arrendatarios; la V, porcentaje de estancieros brasileños; y la VI, porcentaje de estancieros de origen francés, alemán y británico

fue, en los cuatro, de las más elevadas del país. b) Esos cuatro departamentos poseían el mayor número de arrendatarios y de productores de origen europeo. Los brasileños en la práctica estaban ausentes, notándose un muy débil guarismo en Durazno, 4.5 %. c) En los tres departamentos restantes, Treinta y Tres, Rocha y Lavalleja, la productividad en carne de calidad y lana fue inferior a la media del país. d) Esos tres departamentos poseían el menor número de arrendatarios; el mayor de hacendados brasileños en los dos casos fronterizos: Treinta y Tres y Rocha; y un número ínfimo de hacendados de origen europeo.

De nuevo se advierte que cuando la región no era dinamizada por la clase media de propietarios rurales o arrendatarios y los hacendados de origen europeo, la ganadería criolla no se modificaba. Débese anotar que aún en el caso de los 3 departamentos menos desarrollados, Treinta y Tres, Rocha y Lavalleja, por coexistir en ellos la grande y mediana propiedad, la productividad de carne era el doble que la observada en Artigas, Salto, Tacuarembó y Rivera. En el caso de Lavalleja fue también mayor la producción de lana por cabeza que en Artigas, Salto, Rivera y Cerro Largo, todos estos departamentos donde el latifundio imperó.

C) Departamentos donde predominaba la mediana propiedad

COLUMNA:	I	II	III	IV	V	VI
San José	596	500	2,074	39	—	5
Florida	570	1000	1,814	30	1	2,8
Maldonado	283	500	1,470	21	—	—

Se debe advertir que en estos tres departamentos del sur la agricultura se había extendido considerablemente en este decenio y ello disminuyó su stock vacuno. El índice de producción de novillos mestizos, que es bajo, no debe ser tenido muy en cuenta por ello.

Con la excepción de Maldonado, campos de naturaleza pobre, en San José y Florida la producción de lana por cabeza sobrepasó con holgura la media nacional. La presencia de estancieros brasileños fue casi nula, y es en los dos más desarrollados, San José y Florida, donde los de origen europeo tuvieron cierta relevancia, aunque muy inferior a la anotada en la región del litoral. También era en ellos dos donde el número de arrendatarios fue mayor.

Fue en San José y Florida que apareció con nitidez el vínculo —sobre el que volveremos— entre la clase media rural y la explotación ovina mejorada; siendo a todas luces mayor ese nexo que el existente entre este grupo social y el mestizaje del vacuno, debido a causas derivadas de la naturaleza de la inversión requerida en uno y otro caso, como ya analizamos.

Este vínculo entre la clase media rural y el ovino recibe su comprobación final si observamos que: a) sólo uno de los siete departamentos donde predominaba la gran propiedad, Río Negro, alcanzó un buen rendiimento de lana por cabeza; b) cuatro de los siete departamentos donde coexistían la mediana y la gran propiedad, Soriano, Durazno, Flores y Colonia, lograron excelentes rindes; y c) dos de los tres donde predominaba la mediana propiedad, San José y Florida, estaban en la misma situación. Es decir, que a medida que la

clase media rural se tornaba más fuerte, el número de departamentos con elevada producción de lana por cabeza ovina aumentaba.

* * * *

Resumamos las principales conclusiones y observemos que las diferencias sociales se trabaron con las regionales, engendrando este panorama: A) Un litoral-sur, formado por Paysandú, Río Negro, Soriano y Colonia, que sentía la fuerte demanda argentina de capones y novillos para la exportación hacia Gran Bretaña. Coexistían la gran propiedad y la mediana en los dos últimos, y dominaba el latifundio en los dos primeros. Pero en todos, los arrendatarios integrantes de la clase media rural constituían un porcentaje muy elevado de los estancieros (de un 37 % en Paysandú a un 42 % en Soriano). Poseía esta zona también el mayor guarismo de hacendados de origen europeo, de un 5 % en Paysandú a un 13 % en Soriano; y gozaba de la más elevada producción de novillos mestizos así como de un excelente promedio de lana por cabeza ovina. B) Una región en el norte y este, formada por Salto, Artigas, Tacuarembó, Rivera, Cerro Largo, Treinta y Tres y Rocha, que sentía la demanda saladeril riograndense, donde predominaba la gran propiedad y en algunos departamentos coexistía con la mediana, pero los arrendatarios eran minoría. Los hacendados de origen brasileño alcanzaban a ser en algunos casos casi el 50 % del total (Artigas, Salto, Rivera) y en los restantes nunca eran menos del 11,4 %. Los de origen europeo formaban islotes sin ningún peso. Poseía esta región la menor productividad en lana y carne mestiza de todo el país. C) Un centro-sur, formado por Durazno, Flores, Florida, San José, Lavalleja y Maldonado, con una producción mediana de novillos mestizos pero la más elevada en relación a los kilos de lana obtenidos por cabeza ovina. Los arrendatarios abundaban y la clase media de propietarios rurales también era fuerte aunque el latifundio coexistiese con ella en Durazno, Flores y Lavalleja. El porcentaje de hacendados de origen extranjero fue muy bajo en esta zona, con la excepción de Durazno, con un 4,5 % de brasileños, y de Flores con un 11 % de estancieros de origen europeo.

Se impone, por lo tanto, la siguiente afirmación: un abismo tendía a abrirse entre el litoral-sur y el centro-sur, de un lado, y el norte y este fronterizos con el Brasil, del otro. Un abismo que tenía naturaleza más social (por la presencia de grandes terratenientes y estancieros de origen brasileño en el norte y este; y la presencia de la clase media rural y grandes terratenientes de origen europeo con mentalidad empresarial, en el litoral-sur y centro-sur) que regional, aunque por diversos motivos de compleja naturaleza (históricos y geográficos), la diferenciación social tendía a confundirse con la regional.

La Revolución de 1904 —que analizamos en el Tomo IV—, quisiéralo o no su líder y el Partido Nacional, no tuvo más remedio que considerar este panorama. De hecho se sirvió de él pues halló, como era lógico esperar, mayor apoyo en los departamentos del norte y este que en los del litoral-sur y centro-sur. El estanciero empresario fue hostil a la Revolución; el estanciero del norte y este, cuando no fue neutral —caso de la mayoría de los hacendados brasileños— la dirigió como caudillo.

Pero no se quiera ver en esta oposición una versión uruguaya de la guerra de Secesión en los Estados Unidos, aunque pudo tener con aquella situación ciertos puntos de contacto. No pelearon el norte y el este contra el litoral y el centro. Pelearon blancos y colorados. Lo que ocurrió fue que las dos regio-

nes más desarrolladas no deseaban la guerra civil por los perjuicios que acarrearía a sus ya modernos establecimientos. En cambio, para los estancieros-caudillos blancos y colorados del norte y este (Justino Muniz, batllista, y Aparicio Saravia, nacionalista, ambos hacendados de Cerro Largo son el mejor ejemplo), el perjuicio era menor porque en esas regiones todavía había poco que perder. Y la divisa arrastraba más allí donde mayor era el atraso económico.

Además, la materia prima para la guerra civil —el pobrerío rural— precisamente abundaba en el norte y este fronterizos, porque esta región fue la última en alambrarse, la que carecía de agricultura que diera ocupación suplementaria, y la que —por el tipo de ganadería bovina rutinaria que practicaba en sus inmensos fundos— necesitaba menos mano de obra.

Los marginados estaban disponibles; sólo faltaba que el caudillo se rebelara. (*).

(*) Ampliamos estos conceptos en el tomo IV.

Capítulo VI
Las cabañas

1. Descripción y ubicación geográfica

Los progresos del mestizaje bovino y ovino impulsaron una especialización dentro de la actividad ganadera de la que la nación sólo había conocido ejemplos muy aislados y a menudo fracasados: la cabaña, ocupada en la cría y venta de reproductores de raza europea o puros nacidos en el país.

En lo relativo al vacuno la diferenciación entre estancieros y cabañeros fue tenue, ya que el mestizaje del ganado mayor avanzó con parquedad. La mayoría de los participantes en la Exposición Nacional de Ganadería y Agricultura que tuvo lugar en 1895 en Montevideo, o los que concurrieron a las más importantes exposiciones ferias organizadas en Paysandú, Soriano, Rocha, Tacuarembó, Nico Pérez, entre 1898 y 1903, eran, a la vez que vendedores de ganados puros o buenos mestizos, grandes hacendados. Los principales fueron alrededor de treinta, ubicándose un 95 % de ellos en el litoral (Paysandú, Río Negro, Soriano y Colonia) y el centro sur (Durazno, Flores, San José, Florida, Canelones) (418). (*).

Mantener en estado de pureza el negocio de cabaña, si ésta daba preferencia a los bovinos, fue casi imposible en este período dada la escasa demanda. Hacendados que dedicaran lo más importante de sus energías a esta actividad y que merecieran entonces el calificativo de cabañeros, es probable que no pasasen de nueve en todo el territorio nacional; pero de ellos uno sólo parece haber prescindido del negocio de la estancia, que en los otros ocho casos

(*) La nómina, excluidos los cabañeros reconocidos, de los participantes en estas exposiciones y ferias entre 1895 y 1903 estaba integrada por los hacendados: Dr. Alejandro Gallinal; The River Plate Land and Farming, actuando su gerente Ricardo Gardner; Carlos A. Arocena; Sucesión Hughes; Francisco Sneath; José Stirling; Cornelio Ochoviet; Wendelstadt Hnos.; Enrique y Alfredo Young; Campbell Hnos.; Bernardo Barrán; Pereyra y Braga; Mac Eachen Hnos.; Blás Coronel; Dr. José Parietti; Ricardo Crocker; Henderson y Henderson; Pedro Díaz; José Antonio Ferreira; Antenor Sánchez; Sucesión Clara Jackson de Heber; Miguel Sierra; Sofía J. de Buxareo; Roberto C. Mendoza; Tomás W. Howard; Diego Watson Bell. Si extendiéramos la lista a los que ofrecieron en venta reproductores ovinos, se añadirían: Hugo Tidemann; Eusebio Odriozola; Paulino Cadórniga; Ramón Gutiérrez; Juan J. Muñoz; F. Murphy; Ignacio Urtubey; Alberto Sienra. De los 26 hacendados nombrados en primer término, dedicados con preferencia al mestizaje del bovino, 13 eran británicos y alemanes, o de ese origen, o sea la mitad. En el caso de los ovinos de raza, existe un predominio más neto de los estancieros criollos.

de seguro auxilió económicamente a la empresa especializada. Y debemos advertir que vendían toda clase de reproductores: ovinos, equinos, y no sólo toros y vacas pura sangre.

Juan B. Etchevers fue esa excepción en su campo de 400 hectáreas, departamento de Canelones. Es cierto que las cabañas "Lucio Rodríguez" de Luis Mongrell, en Paysandú, y las ubicadas en Melilla, de Carlos Reyles y la "Santa María" de Félix Buxareo Oribe, eran pequeños establecimientos muy especializados; pero los tres propietarios las mantuvieron en funcionamiento traspasando a ellas buena parte de las utilidades obtenidas en sus grandes fundos de Entre Ríos, Durazno y Soriano, respectivamente (419). La de Hilario Helguera en Canelones era una estancia de 1.500 hectáreas. En Paysandú, la Cabaña "Loraine" de Gilberto French y la de Marión Petit Hnos., eran también, como las dos últimas que merecen este nombre, ubicadas en Río Negro, "Las Islas" de Calixto Martínez Buela y "El Cardo" de José María Elorza, grandes estancias, donde la venta de reproductores Durham o Hereford se combinaba con la típica empresa rural de un hacendado progresista común.

La ubicación de estas nueve cabañas fue fruto de la combinación de dos factores: a) la importante demanda de buenos reproductores se hacía sentir en el litoral, visto lo cual tres de ellas estaban en Paysandú y dos en Río Negro; b) el transporte de animales finos obligaba al uso del ferrocarril, por ello la concentración de las dos más famosas de la época, las de Carlos Reyles y Félix Buxareo Oribe, en Montevideo. Canelones podía ser considerado, desde este ángulo, como un apéndice de Montevideo, pues gozaba de las mismas ventajas de estar en el centro del único nudo ferroviario del país, desde el cual partían los sementales hacia todos los puntos cardinales de la República.

• • •

Fue distinta la situación de los cabañeros que se dedicaron de preferencia a los ovinos puros. La demanda, como hemos visto, era más antigua y de mayor volumen. Aunque varios se auxiliaron con la estancia de la cual la cabaña sólo parecía un derivado, la especialización existió. En 1906 la Asociación Rural del Uruguay reconoció una nómina de 16 cabañeros dedicados a los merinos (420). Se hallaban en un 90 % en los departamentos de Durazno, Río Negro, Paysandú, Canelones, Minas y Florida, es decir, en la región centro y litoral sur, aquella donde la producción de lana por cabeza superó con amplitud la media en todo el país de acuerdo al censo ganadero de 1900. Su extensión en varios casos era tan reducida —dadas las dimensiones promedio de los fundos del novecientos— que reflejaban bien la imagen de la clase media rural vinculada al ovino más que al vacuno (*).

(*) Los cabañeros participantes en la conferencia celebrada por la Asociación Rural en enero de 1906 para reglamentar las normas mediante las cuales se inscribirían los merinos en los libros del gremio fueron: Miguel Bidart, cabaña "Molles"; Pedro Nazábal, "Eúskara"; Zubillaga y Beramendi, "Nacional"; Náguila y Tejería, "La Pampa"; Loraine y Cía., "Loraine"; Metzen Vincenti, "Metzen"; Roberto C. Mendoza, "Uruguay"; Carlos Barnier, "La Gironde"; P. Schauricht e hijos, "Alemana"; Jorge Pacheco, "Los Pinos"; Antonio Carassale, "Las Piedras"; José Elorza y Cía., "El Cardo"; Lawrie y Cía., "Nueva Mehlem"; Ramón Gutiérrez Sampere, "Santa Julia"; Roberto Otto Feller, "Feller"; José A. Carulla, "Del Cerro". La presencia de vascos, franceses y alemanes es decisiva, como se aprecia, mientras los británicos, se reducían a la expresión mínima.

La técnica de estos cabañeros, viciada a menudo, como ya hemos anotado al mencionar las deficiencias del mestizaje que pueden atribuírseles, exigió, empero, un espíritu de empresa y un control de los reproductores que se hallaba en las antípodas del proceder tradicional del país en materia ganadera.

El cabañero —y tanto más admirable resulta pues ninguno de ellos fue otra cosa que un autodidacta— debió aprender el manejo de las razas puras y las cruzas formándose un criterio zootécnico a base de su propia experiencia, en medio del costoso error y el infrecuente feliz hallazgo. Lo que se leyó en los libros especializados europeos no siempre tuvo aplicación en nuestro territorio, dada la calidad de sus pasturas y la crianza a campo abierto practicada por los hacendados. Carlos Reyles en su novela "Beba", publicada en 1894, hizo una descripción muy detallada del cambio en modalidad cultural que esta especialización exigió. Existía un abismo entre los hacendados comunes del novecientos y los cabañeros, dado que éstos debieron racionalizar la actividad ganadera. Ello se objetivó en el uso de libros para cada cruza y sus resultados, complejo de por sí, y mucho más si tenemos en cuenta que nuestros rodeos no estaban formados por "ganaderías de 800 piezas" como en Gran Bretaña, sino que las vacas y ovejas se contaban por miles. Lo describió el cabañero Reyles por boca del protagonista de su novela, Gustavo Ribero:

"Complicadísimo, aunque muy racional y sólido, era el mecanismo de los libros. Cada página comprendía un rodeo o cantidad de animales de igual grado de sangre y descendencia, divididos en dos porciones: una, la de las vacas con cría hembra, y otra la de los machos: de esta manera no había qué temer los apareamientos entre animales jóvenes y consanguíneos, tan perjudiciales generalmente. Encabezaban las páginas breve reseña del origen de las vacas y de los toros padres, y algunas notas sobre las señales que distinguían los productos de un rodeo de otro cualquiera; y debajo extendíanse los casilleros de entradas y salidas, que ponían a la vista el movimiento del ganado, es decir, la cantidad y calidad de animales que en el transcurso del año entraban a formar parte del rodeo o salían de él para otros lugares. Demostraba, por último, un balance en extremo curioso, el adelanto de sangre habido en cada rodeo, y el estado en que quedaba éste después de la selección de fin de año, salidas de los terneros y otros cambios y permutaciones. Además de los ganados de cría, ocupaban algunas páginas del libro, los depósitos de terneros y terneras, formados con los productos de todos los rodeos, adonde volvían al cumplir dos años para llenar el hueco hecho por los animales muertos, vendidos o desechados por vejez o fealdad. Los terneros que no servían para reproductores, iban a formar parte de las invernadas."

"...Para llevar el mestizaje en el menor tiempo posible a la mayor altura, a la pureza, y progresar por año tanto cuanto es posible..., me era indispensable tener un conocimiento completo de los animales con que iba a trabajar, y de ahí la formación de los libros. Su utilidad... es grandísima para mí; gracias a ellos puedo, con menos trabajo y mayor exactitud que antes, hacer toda suerte de faenas, y manejar tres o cuatro mil vacas, otras tantas ovejas y numerosas yeguadas, con el mismo buen orden y prolijidad que los ingleses en sus ganaderías de ochocientas piezas. Antes, por ejemplo, para hacer una selección incompleta, había que correr leguas y leguas e invertir muchos días de trabajo, y a la postre todo salía mal; ahora hago el trabajo de selección

aquí, en las casas, muy cómodamente: tomo mis libros... Aunque cultivo seis o siete corrientes de sangre dentro de la variedad Durham, no hay miedo de que me confunda y haga torpes uniones; consulto el libro y se a ciencia cierta lo que me conviene, porque los trabajos que practico, como no son hechos a la buena de Dios, sin estudio ni discernimiento, sino que van dirigidos a un fin, son unos y determinados."

Es comprensible que los hacendados tradicionales que oían este discurso, lo hicieran "*con la boca abierta y mirándolo con la misma desconfianza que a los corredores de bolsa, cuando les proponían una operación tentadora, pero peligrosa*" (421).

Carlos A. Arocena nos dejó en 1903, una descripción de la segunda cabaña en importancia del país, luego de la de Carlos Reyles, la "Santa María", de Félix Buxareo Oribe:

"*Llegábamos a la entrada de la cabaña, o mejor dicho, al arranque de la gran avenida de eucaliptus que desde el límite del campo conduce a las poblaciones. Esta es la avenida General Oribe, nos dijo el cochero... A poco andar detuvimos los carruajes para contemplar el hermoso rodeo de novillos cruza Polled Angus de tres años... También vimos el plantel especial de vacas y vaquillonas puras... Estaban en el tambo de las casas, porque el señor Buxareo sigue el régimen más racional para las crías. Las madres, a campo y suplemento de forraje en las épocas de escasez; y las crías, maman a discreción, no sin ordeñar después a fondo a las madres. De esa manera, nos decía, conforme crece el ternero, crece también la producción láctea de la madre y la precocidad se realiza sin interrupión... La distribución racional de los potreros y la provisión de agua de los abrevaderos. La colocación de los corrales bretes y bañaderos. La calle central, ancha avenida que divide los galpones y reparticiones del servicio, de las casas y el jardín de familia... Las poblaciones modernas para el alojamiento de peones, galpones de útiles, carpintería, herrería. El sótano para ensilar forrajes en verde. El edificio de escritorio con su laboratorio de microbiología y química. Luego la sección de agricultura y de cultivos. En todo encuentran el orden, la prolijidad y la técnica...*"

La inversión requerida para construír y mantener este tipo de establecimiento fue cuantiosa. Como en el caso citado en el tomo II, la cabaña "Lucio Rodríguez" de Luis Mongrell, o la Cabaña Reyles en Melilla, sus propietaríos demostraban poseer espíritu más "cultor y técnico que comerciante", al decir de Arocena, aunque las ventas de reproductores en este decenio permitían avizorar un futuro más promisor.

Las mejoras desdibujaban a tal grado la estancia tradicional que la tornaban irreconocible. Subdivisiones en parcelas muy pequeñas y controlables para cada cruza y sexo, mediante un eficaz alambramiento; higiene y alimentación artificiales, favorecidos por los corrales bretes, bañaderos y sótano de ensilar forrajes verdes; población de material para alojar al personal; galpones de útiles, carpintería y herrería, ante la necesidad de mantener tantas construcciones e incrementarlas; y finalmente, el escritorio —cerebro de la cabaña—, con sus libros de razas y el pequeño laboratorio de microbiología y química.

Carlos Arocena concluyó su descripción con una nota de optimismo que refleja el cambio que este tipo de cabañero alentó: "*La ganadería en el país se perfecciona, se estimula el progreso ganadero con las básculas implantadas*

en las exposiciones de los departamentos, las estancias se modernizan en hábito de trabajo razonado e inteligente. Su dirección y sistema de administración cambia también, no son estancias sin orden, sin contabilidad, ya son establecimientos industriales con todos los elementos requeridos para seguir las evoluciones necesarias del progreso... Ya vienen los frigoríficos. Todo adelanta, todo prospera..." (422).

Ese era el objetivo: transformar la vieja estancia criolla en un establecimiento industrial que produjera "máquinas de hacer carne".

Pero, ¿qué tenía que ver éste u otros 10 ó 20 ejemplos similares con la realidad ganadera de la nación? A un hacendado fronterizo, la visita a la Cabaña "Santa Elena" le hubiera producido la misma impresión que la entrada a un manicomio: tanta racionalidad aplicada a los rodeos era un síntoma de locura. Para los hacendados del litoral y del centro sur, el golpe tal vez no resultara tan brusco. Ya en muchos de sus establecimientos el "orden" y la "administración" presidían lo que debía denominarse una *empresa*. Setembrino Pereda dijo en 1898, de la estancia "La Palma" de Diego Young, en Río Negro: "[*Cultiva*]... *casi exclusivamente la raza Pampa o Hereford, disponiendo siempre de un toro Hereford puro para 100 de las mejores vacas pampas y 20 toros elegidos, de 3/4 a 7/8, para el ganado de cría general de media sangre arriba...*" (423).

La tecnificación de la estancia y la racionalidad en la conducta del hacendado, transformándolo en empresario, era una de las consecuencias del mestizaje.

2. La cabaña como negocio

El sistema de comercialización preferido por los criadores de ganado de raza fue el de las exposiciones ferias departamentales. A partir de la realizada con tanto éxito por la Sociedad Rural de Paysandú en 1899, continuaron a ritmo acelerado en casi todas las capitales departamentales. En 1901 se habían celebrado ya 17 de estos concursos en que se adjudicaban premios pero, sobre todo, se vendían mestizos y puros. En 1899 y 1901 "El Siglo" apuntó otra de las ventajas obtenidas por los estancieros progresistas y cabañeros al concurrir a ellas: "*El estanciero que ha comprado y utilizado costosos reproductores, necesita después de algún tiempo obtener nueva sangre; y las ferias departamentales le permiten canjear esos reproductores mediante la simple permuta o la compra-venta por otros de igual valor y de distinta procedencia que los suyos, mejorando la selección de todos los que intervienen en el cambio.*" (424).

Las más grandes cabañas iniciaron en la década del noventa la venta directa de su producción anual bajo el nombre de "ferias ganaderas". Ellas alcanzaron singular brillo en la Estación Molles, lugar desde el cual los compradores eran conducidos hasta la estancia "El Paraíso", de Carlos Reyles. En sus 18.000 hectáreas pastaban 7.000 Durham con más de cuarenta años de cruza, y 40.000 ovinos mestizos y puros Lincoln y Rambouillet (425). El alquiler de los sementales, o servicio de monta, como describimos en el tomo anterior, fue también muy habitual.

No era tarea sencilla convencer a nuestros hacendados. Los instrumentos de propaganda más eficaces a favor del mestizaje fueron la Revista de la Asociación Rural y la prensa periódica del interior y Montevideo, dando cuenta

detallada del mejor precio que el mestizo obtenía sobre el novillo criollo, o cabida en sus páginas a los más encendidos elogios para los estancieros que denominaban "progresistas". Los avisos de los cabañeros se multiplicaron en este decenio en la Revista y en la prensa [426]. Por último, los cabañeros recurrieron a la cría y venta de caballos de carrera, no sólo porque su demanda era permanente en cualquier pago de la campaña —norte, centro, litoral o sur—, sino también porque esos mestizos convencían con el valor del ejemplo al hacendado rutinario, ganando las "pencas". Fue significativo que John Leared, en informe presentado al Congreso Agrícola-Ganadero de 1895, sostuviese que: *"Lentamente los pequeños estancieros y las personas de poco alcance en la materia se han de convencer de que ha llegado la época de que las carnes valen más que los cueros, y que por consiguiente, conviene aprovechar las ventajas que proporciona la cría de razas puras. Como se convencieron de la bondad y resistencia de los caballos puros, demostradas en la carrera corrida en Maroñas, hace dos años, de 20 vueltas al circo, entre criollos cuarterones y media sangre y puros, que fue ganada por una yegua de sangre pura."* [427].

Las cabañas comenzaron a obtener utilidades interesantes por el novecientos. El volumen de ventas anuales de las más importantes revela un gran movimiento de capital. La estancia "Santa Elena" de Félix Buxareo Oribe, que proveía a su cabaña montevideana, vendió durante 1899 un total de $ 31.630 sólo en reproductores Hereford [428]. Carlos Reyles en 1898, obtuvo $ 28.000 por la venta de sus reproductores Durham [429]. También en las exposiciones ferias departamentales del litoral el volumen de las operaciones fue crecido. Las más exitosas, celebradas en Paysandú, ostentaban cifras elocuentes: treinta o cuarenta mil pesos [430]. Todo ello es prueba de que, aunque parco y resistente, un mercado se estaba formando para las reses puras vacunas y ovinas. Carlos Reyles, por ejemplo, pudo tal vez obtener del procreo de sus rodeos Durham de "El Paraíso" unos $ 18.000, (calculando un 10 % de novilladas vendidas a $ 25 cada ejemplar), mientras la Cabaña le brindó casi el doble por la venta de reproductores. De ello no debe extraerse la consecuencia más optimista: la cabaña fue un excelente negocio, sino otra más acorde con la época: comenzó a serlo.

El mercado, además, no se redujo al Uruguay. Luego de 1900, hacendados de Entre Ríos, Corrientes y Río Grande del Sur, comenzaron a concurrir a las exposiciones celebradas en nuestro litoral. Encontraron ventajas en los precios y la aclimatación de las razas puras, que no ofrecían los ganados provenientes de las grandes cabañas porteñas a esas ganaderías tan rutinarias: "*...numerosos hacendados de esa zona* [*Entre Ríos y Corrientes*] *vendrán animados del deseo de adquirir reproductores para sus haciendas entre los productos de nuestras cabañas. Los ganaderos del litoral argentino dicen que por cuestión de aclimatación no les conviene adquirir reproductores en Buenos Aires. Las últimas adquisiciones hechas en aquel mercado les han representado grandes pérdidas, y en cambio los ganados comprados en nuestro país, pasan a Entre Ríos y Corrientes sin sufrir la menor alteración en su estado. Hacendados de Río Grande hacen igual observación, y estos hechos han producido ya una corriente importante de negocios habiendo vendido gran cantidad de toros para Río Grande."* [431].

* * *

Que había ya intereses cuantiosos en juego lo revelan las páginas de la Revista de la Asociación Rural al recoger las encontradas opiniones de los ca-

bañeros sobre las razas que debía preferir el país. Detrás de los argumentos se adivinaba qué tipo de animales producía el cabañero, y cómo sujetaba sus ideas a la razón y a su comercio.

Los grandes criadores del Hereford, The River Plate Land and Farming, por ejemplo, lo defendían en cuanta oportunidad se presentaba, resaltando lo que ya era clásico en el caso de esta raza en el Uruguay: su rusticidad [432]. Carlos Reyles, más agresivo, fue siempre cortante en su preferencia por el Durham, raza a la que él y su padre habían dedicado años de labor e inversiones cuantiosas. Escribió en 1895 que, en precocidad y rapidez de engorde, el Durham no tenía parangón, siendo los argumentos de los contrarios, "macarrónicos", como aquello de sostener que: "*su mucho peso le impide vivir donde no haya pasto; sus patas cortas no le permiten recorrer grandes distancias para buscar el agua,* [*pues*] *por este orden de ideas se juzgaba deficiente, sin comprender que los deficientes eran los criadores, puesto que no sabían darles a sus animales lo que reclamaban...* [*ya que*] *para sus torpes manos era el Durham un instrumento demasiado perfecto... ¿Pero tales ideas privarán siempre? No lo creo y de hecho no privan ya. Hoy al Durham no se le pide patas largas, porque los campos se han dividido en potreros y tienen cerca lo que necesitan: pasto y agua; no se les exige que sean sobrios, porque los criadores han aprendido que para criar buenos animales es necesario nutrirlos abundantemente, y que sin esto no hay rápido engorde, ni precocidad...*" [433].

Carlos A. Arocena que también explotaba Durhams en Paysandú compartió las ideas de Reyles, pero las expresó más académicamente [434]. Otros cabañeros se inclinaron por el Devon, caso de Loraine y Cía. [435], o el Polled Angus, como Félix Buxareo Oribe.

La Asociación Rural dio cabida a todas las opiniones y con buen criterio jamás se pronunció, como entidad, por ninguna de ellas. Apoyaba el mestizaje en sí, y compartió las conclusiones del Congreso Agrícola-Ganadero de 1895 que en ese punto se limitó a recomendar salomónicamente la cruza con razas de carne [436]. Actitud sabia, pues los intereses en juego hubieran dividido al gremio y porque, en los hechos, una combinación de factores —pasturas duras en la mayoría de nuestros campos, y características culturales de nuestros hacendados— nos llevarían a cubrir la campaña con los rodeos color pampa del Hereford.

* * *

Pero la Asociación Rural no dejó de intervenir en un problema de mayor entidad: el control de la pureza de sangre en los reproductores vendidos por los cabañeros a los hacendados. En primer lugar, porque ese control aseguraba a la clase ganadera la calidad de lo que compraba. En segundo lugar, porque los propios cabañeros estaban interesados en garantizar sus cuantiosas inversiones buscando impedir que cualquier criador, escrupuloso o no, rompiera algo que ya comenzaba a ser lucrativo: su virtual monopolio de las razas puras.

El 11 de julio de 1902, por decreto firmado por Juan L. Cuestas y su Ministro de Fomento, Luis A. Varela, se encomendó a la Asociación Rural "*la formación de los Registros Genealógicos de las razas puras de las especies vacuna* [*y*] *ovina...*". Desde ese momento los testimonios de inscripción en los Registros Genealógicos tendrían valor de instrumento público probatorio de la pureza de la sangre [437].

Si antes la inscripción en los Registros poseía valor práctico para vendedores y compradores, desde el instante en que fue oficializada pasó a tener tam-

bién valor jurídico. El problema de determinar qué animales tendrían derecho a ser inscriptos —en plena demanda de ellos, además— comenzó a ser vital para hacendados y cabañeros.

Las comisiones directivas de la Asociación Rural habían seguido un criterio amplio desde que se abrieron los Registros para los bovinos de raza en 1887. Se inscribían todos los animales importados —y sus descendientes nacidos en el país— que llegaban con pedigree desde Europa: "...*cualesquiera sea la antigüedad de sus antecesores, así como por ejemplo, tenemos pedigrees ingleses que arrancan de abuelas sin inscripción, y sólo se remontan a dos o tres generaciones de inscripciones sucesivas, mientras que otros vienen con 20 y más generaciones sucesivas inscriptas en el Herd Book inglés.*"

Pero existían en la República animales nacidos en el país cuya antigüedad como puros era incluso mayor a las 2 ó 3 generaciones exigidas cuando se trataba de los importados. Distinguidos criadores como Reyles, Young, Stirling y otros, estaban cruzando desde hacía casi cuarenta años sus bovinos con puros traídos de Gran Bretaña, antes de que existieran los Registros. ¿Qué se hacía con ellos? Pues esos animales sufrían la "competencia comercial" de los importados, que a menudo poseían menos generaciones de puros detrás suyo.

La directiva de la Asociación Rural en 1903 se inclinó por una posición drástica, en defensa del interés de la ganadería: "*¿Admitir a la inscripción a los nacidos en el país, llamados puros por cruzamiento o bien no inscribir los importados que no reúnan los antecedentes suficientes en su pedigree? Dada las dificultades de una severa inspección..., consideramos que hoy sería un caos abrir la puerta a la inscripción del puro por cruza. Se impondrá entonces de seguro en beneficio de la pureza de nuestras crías, no admitir a la inscripción los importados que no deriven de un regular número de generaciones sucesivamente inscriptas en el Registro Oficial de su procedencia. Es así también como nuestra hermana, la Sociedad Rural Argentina, ha solucionado esta cuestión. En la República Argentina no se admiten para la inscripción en el Herd Book para la raza Durham, sino los animales cuyos antecesores haya sido inscriptos en el Herd Book inglés desde el año 1850.*" (438). (*)

De esta forma los estancieros lograban la más amplia garantía, y los cabañeros el monopolio que pudieron perder si se hubiera aceptado el criterio amplio de inscribir a los puros por cruza nacidos desde hacía años en el país —desde antes que la mayoría de los cabañeros del novecientos existieran, en realidad. La Asociación Rural completó esa rigurosidad, —que desde el punto de vista de los intereses del país era, tal vez, sabiduría—, reglamentando en 1901 los premios a otorgarse en las Exposiciones Ferias: "*El premio Campeón debe ser sólo ofrecido en las exposiciones de carácter nacional o general, solamente a los animales puros de pedigree en las especies para cuya ascendencia se llevan registros especiales...*" (440).

Con lo cual el círculo se cerraba. El premio Campeón estaría ligado a los Registros, controlados con eficacia y máximas exigencias por el gremio ganadero; sólo se anotarían los puros que las cabañas *contemporáneas* inscribieran; y los campeonatos serían para ellas. Y la obtención de esos codiciados galar-

(*) Que el problema movía a intereses importantes lo revela el pedido formulado por el Club Fomento de Paysandú al Congreso Rural Anual de 1903, "para reabrir los registros genealógicos de bovinos", es decir, para poder inscribir a los puros por cruza. El Congreso Rural se opuso y apoyó en un todo la posición restrictiva de la Asociación Rural. (439).

dones, ya se sabía en la época, era el mejor medio propagandístico para un criador.

Así como los cabañeros buscaron evitar que los hacendados dueños de puros por cruza los inscribiesen, de igual forma trataron de dificultar la competencia que podían hacer las cabañas argentinas. Si ellas seguían en contacto directo con nuestros estancieros, el negocio menguaba. En la exposición feria de 1902, los cabañeros lograron que la Sociedad Rural de Paysandú limitara la admisión de reproductores procedentes de la Argentina. Sólo participarían aquellos: "*...que previamente fueren inscriptos en el Herd Book argentino. De esa manera, a la vez que se evita en parte la mucha concurrencia de reproductores traídos del vecino país, que es lo que deseaban nuestros cabañeros, se favorece directamente a los estancieros, pues tendrán la seguridad de encontrar aquí ganados buenos inscriptos en los registros oficiales.*" (441).

Era dudoso que los estancieros se sintieran tan favorecidos, por cierto.

Los cabañeros estaban en condiciones de fijar las pautas del mestizaje como negocio lucrativo. Había que pagarles por haber tenido más visión que el resto de los productores rurales.

PARTE II
LAS ESTANCIAS DEL NOVECIENTOS

En esta segunda parte procederemos a describir las estancias del novecientos de acuerdo a una tipología que los documentos estudiados permiten crear, aun cuando en ella debe verse un intento de racionalizar la exposición que sólo en parte refleja la realidad histórica, más rica y compleja que cualquier simplificación. Tres tipos de estancia coexistían. La del gran hacendado tradicional dedicado de preferencia al bovino criollo; la del gran hacendado progresista que explotaba el vacuno mestizo y el lanar inglés de carne; y la de los pequeños y medianos productores que criaban lanares merinos.

Como toda clasificación histórica, ésta encierra generalizaciones atrevidas. La más riesgosa de todas sería la de concluír que la clase media rural abandonó el vacuno, así como la contraria, que los grandes terratenientes tradicionales y progresistas no explotaban el ovino merino. No sucedía así. La diferenciación fue real, pero se trató de un problema de acento puesto por el productor en una especie o en otra. Los dos tipos de ganado, el mayor y el menor, coexistieron siempre en todos los establecimientos, pero el estanciero mediano dependía en mayor grado del precio de la lana fina, y el gran hacendado de la cotización de sus novilladas.

Capítulo I
La estancia del gran hacendado tradicional y el bovino criollo

1. Radio de influencia

Aunque los grandes hacendados tradicionales poseían estancias en toda la República, hubo una región en que predominaron en términos absolutos, coincidiendo rigurosamente la gran propiedad, el bovino criollo no mestizado y el predominio del vacuno sobre el ovino. Los cinco departamentos que reunían estas tres características, considerando que los promedios para todo el país de acuerdo al Censo de 1900 fueron de 640 hectáreas por fundo, 36 vacunos por km^2 y 99 ovinos por km^2, eran los siguientes:

	Promedio en hás. de cada fundo	*Nº de vacunos por Km²*	*Nº de ovinos por Km²*	*Producción anual de novillos mestizos*	*% de estancieros brasileños*
Artigas	2.029	52	80	250	47,7
Salto	1.720	48	91	250	44,5
Tacuarembó	1.121	48	79	250	28,7
Cerro Largo	916	51	57	500	36,9
Rivera	900	45	32	250	47,9

La gran estancia tradicional estuvo arraigada con tremenda fuerza en la frontera norte con el Brasil. Dato sugestivo fue que en ella los hacendados brasileños alcanzaran a ser un 41,1 %, valor promedio. Como ya se anotó, por provenir de un medio más rutinario todavía que el nuestro, Río Grande del Sur, su actitud fue hostil al cambio en la ganadería, hecho que por otra parte denunció repetidas veces la Asociación Rural al criticarlos por su desinterés en los asuntos gremiales. Incluso no prestaron suficiente atención a aquello que hacía ya cuarenta años había cambiado profundamente el medio rural: el ovino. Y no era que los suelos lo rechazasen. Amplias regiones en los departamentos de Artigas, Cerro Largo, Salto y Tacuarembó, son especialmente aptas para el ovino. Sólo Rivera podía justificar, dada la naturaleza de sus campos, la exclusión de la oveja [442].

Si el pobrísimo mestizaje bovino podía comprenderse teniendo en cuenta el enorme peso de la demanda saladeril riograndense y litoraleña que esos departamentos sentían con vigor, la escasa dedicación al lanar nos está dando la pauta de la influencia de un factor cultural, el conservadorismo, que caracterizó a estos hacendados brasileños. Y este rasgo influyó con tanta intensidad como la demanda saladeril para que no mestizaran.

El siguiente cuadro, hecho en base al Censo de 1900, prueba que la nacionalidad de los estancieros fue decisiva para inclinar a la región fronteriza hacia el vacuno:

Departamentos	*% de hacendados brasileños*	*% de bovinos en su poder*	*% de ovinos*	*% de hacendados orientales*	*% de bovinos en su poder*	*% de ovinos*
Artigas	47,7	54,9	37,9	35	25,4	29
Salto	44,5	55,7	46	37,6	27,6	36
Rivera	47,9	62	50	42	24,8	38,6
Tacuarembó	28,7	44,6	26,6	51,4	39	29,3
Cerro Largo	36,9	55	42	50	35	44
Valores promediados:	39,1	54,4	40,5	43,2	30,3	35,4

Los valores promediados demuestran: a) Que la gran propiedad predominante en estos cinco departamentos se hallaba concentrada sobre todo en manos brasileñas. Controlaban el 54,4 % de todos los vacunos, siendo sólo el 39,1% del total de los estancieros; y es sabido que el vacuno requiere 5 veces más pradera natural que el ovino. b) La preferencia de los brasileños por el vacuno queda comprobada: siendo el 39,1 % del total de los productores, fueron dueños del 54,4 % de los bovinos y sólo del 40,5 % de los ovinos. c) La preferencia de los orientales por el ovino es también clara: siendo el 43,2 % de todos los productores, eran dueños del 35,4 % del stock ovino y sólo del 30,3 % del stock vacuno.

Estos cinco departamentos constituían el corazón de la estancia tradicional y ocupaban el 37 % del área de la República.

Hubo una segunda región en la frontera con el Brasil —el sur—, donde la gran propiedad y la mediana se entrelazaron, el mestizaje fue casi nulo, pero el ovino superó levemente el promedio nacional. La situación fue allí la siguiente:

	Promedio en hás. de cada fundo	*Nº de vacunos por Km²*	*Nº de ovinos por Km²*	*Producción anual de novillos mestizos*	*% de estancieros brasileños*
Treinta y Tres	722	43	100	500	16,2
Rocha	520	37	139	500	11,4

Aquí la gran explotación tradicional basada en el vacuno criollo competía con la estancia de la clase media rural dedicada de preferencia al ovino. El número de hacendados brasileños era importante, pero menor que en la situación anterior. Entre los dos departamentos ocupaban el 11 % del territorio nacional. Fue en estas dos zonas donde con más pureza se dieron los rasgos de la hacienda tradicional, sumando ambas el 48 % del área de la República.

Una tercera región, ubicada en el centro-este, ofrecía estas características:

	Promedio en hás. de cada fundo	*Nº de vacunos por Km²*	*Nº de ovinos por Km²*	*Producción anual de novillos mestizos*	*% de estancieros brasileños*
Durazno	806	40	185	1.000	4,5
Lavalleja	435	39	153	500	3

En este 14 % del territorio nacional existía una auténtica zona de transición entre la modernidad y la tradición. La gran propiedad era más importante en Durazno que en Lavalleja, pero ambos departamentos presentaban una clase media voluminosa. La producción de novilladas mestizas era escasa, aunque superior a la observada en la región madre de la estancia criolla. La novedad mayor era la abundancia de ovinos y el débil porcentaje de hacendados brasileños.

Una cuarta región, ubicada al centro del litoral, mostraba estas cifras:

	Promedio en hás. de cada fundo	*Nº de vacunos por Km²*	*Nº de ovinos por Km²*	*Producción anual de novillos mestizos*	*% de estancieros brasileños*
Paysandú	2.007	52	82	2.000	24
Río Negro	1.947	64	130	2.000	13

Fue una segunda zona de transición, que ocupaba el 11,5 % del país. La gran propiedad predominaba, pero el mestizaje bovino era crecido y la existencia ovina, en Río Negro, levemente superior a la media nacional. El número de hacendados brasileños era importante, pero se enfrentaba a un porcentaje también elevado de grandes estancieros de origen europeo. La clase media de propietarios rurales era débil, no así la de los arrendatarios. Se disputaron el terreno la vieja gran hacienda dedicada al bovino criollo, la moderna gran propiedad ocupada del mestizo, y la clase media de los arrendatarios, con su comprobado dinamismo.

El resto del país —apartando Montevideo—, es decir, Colonia, Soriano, Flores, San José, Florida, Maldonado y Canelones, por la división mayor de la propiedad, el avanzado grado de mestizaje bovino y sus caponadas Lincoln, su elevada existencia ovina o desarrollo agrícola, escapó casi por entero al dominio del gran hacendado tradicional. Era sólo el 27,5 % del territorio nacional, pero si le sumamos las zonas de transición, todas juntas abarcaban ya el 52 % del suelo.

En resumen, la gran propiedad basada en el bovino criollo dominaba a lo largo de toda la frontera con el Brasil, extendiendo su radio de influencia hasta Tacuarembó y Salto. Se desdibujaba algo en Treinta y Tres y Rocha; se combinaba con la explotación ovejera de la clase media en Durazno y Lavalleja; y con la estancia del gran hacendado de origen europeo y el arrendatario progresista en Paysandú y Río Negro. El latifundista brasileño le dio la tónica cultural; el vacuno criollo su sello económico; y el abundante pobrerío rural, como comprobamos en el tomo IV, los rasgos sociales más negativos.

2. Descripción de la gran estancia y el hacendado tradicionales

No es fácil encontrar descripciones de las grandes estancias tradicionales por el muy simple motivo de que las fuentes éditas —diarios, revistas, libros del novecientos— no tenían interés en promocionarlas, ni estos hacendados en aparecer a la luz del día. Las resistencias que encontró Carlos M. Maeso cuando se dirigió a los estancieros de la República a fin de recabar datos para la sección Ganadería de su "Tierra de Promisión", son bien significativas.

Pero, ciertas inferencias son legítimas. *El primer rasgo:* la casa habitación del gran propietario tradicional —siempre que residiera en el campo— (*) fue una edificación importante en la que volcó mucho más dinero que en la mejora de la ganadería. En Paysandú, por ejemplo, el hacendado Francisco L. Barreto, que estaba por concluir en 1903 la estancia más lujosa de toda la República, mantenía sus 13 suertes divididas en sólo 22 potreros, promediando cada uno de ellos las 1.180 hectáreas [443]. Pero Francisco L. Barreto poseía vacunos mestizados. Más característico fue el caso de Juan Antonio Martínez en Cerro Largo: "*El edificio... es magnífico, una casa de dos pisos con todas las comodidades y el lujo correspondiente, rodeada de un jardín hermosísimo...*", pero de sus 19.000 hectáreas sólo dedicó 25 a los árboles frutales, poseyendo 17.000 reses "vacunas criollas y mestizas, 800 caballos y algunos miles de ovejas." [444].

Y aunque Río Negro fue uno de los departamentos que ubicamos en la zona de transición entre la ganadería tradicional y la moderna, el estudio tan completo que hizo de sus estancias en 1898 Setembrino E. Pereda [445], nos permite formarnos una idea —de seguro muy optimista— de la gran hacienda de la época. Pereda describió 88 de los principales establecimientos ganaderos del departamento.

Las "poblaciones" en la mayoría de las estancias reseñadas, estaban formadas por: 1) La casa del hacendado, de planta rectangular o en forma de U, con diez o más habitaciones distribuídas en torno a un patio con aljibe. (**). Al frente se ubicaban la sala, el escritorio, el comedor y algunos dormitorios; a los lados, otros dormitorios, despensa, baño, cocina y un pequeño galpón. Las habitaciones del servicio doméstico se hallaban al fondo del patio. Las paredes eran de material o piedra (a veces adobe), y el techo de zinc con cielorraso de madera, paja o teja, predominando el primer material. 2) Las

(*) El ausentismo, denunciado por nuestros legisladores en las Cámaras del noventa, era muy frecuente en la región fronteriza. Lo practicaban sobre todo los hacendados brasileños que vivían en Porto Alegre o en "suntuosos palacios de Río de Janeiro", al decir de Domingo Lamas, dejando las estancias en manos de un "encargado". El ausentismo era un grave mal porque el propietario gastaba sus rentas en la ciudad y no reinvertía en su establecimiento, a la vez que lo descuidaba personalmente. Pero si al ausentismo se añadía el hecho de que los ausentes vivieran en el extranjero el mal se multiplicaba, pues lo sufría la estancia y el país. Las rentas quedaban en Río Grande o la capital brasileña. No hemos podido cuantificar el ausentismo en la región fronteriza, aunque todos los contemporáneos están acordes en señalar su importancia. Sabemos, por los datos de Setembrino Pereda relativos al departamento de Río Negro en 1898, que de 53 estancias mayores de 2.500 hectáreas, 13 estaban administradas por "encargados", es decir, el 24% del total.

(**) De las 88 descriptas por Pereda, sólo dos poseían un sistema de agua corriente.

viviendas de la peonada eran galpones, a veces subdivididos, paredes de adobe casi siempre, y techo de paja. Una cocina completaba la población de las peonadas, algo apartada de la casa del propietario (20, 50 ó 100 metros). Las dos cocinas eran un símbolo de las dos diferentes comidas que se hacían para la familia del estanciero y las peonadas. Estas se conformaban con el habitual asado de oveja, el puchero o el guiso, todo con fariña. El pan era sustituido con la galleta dura de "campaña", o alguna "horneada" en ocasiones especiales proporcionaba el "criollo", si se tenía horno. 3) Uno o dos galpones completaban el casco de la estancia, no faltando nunca el galpón de la esquila, con paredes de material o adobe, y techo de zinc. 4) Si la estancia era muy extensa, los viejos puestos podían conservarse. 5) En algunas, la autosuficiencia se completaba con el panteón familiar y la explotación —muy lucrativa— de una pulpería.

El segundo rasgo fue la ausencia absoluta de agricultura. No existía siquiera una quinta para satisfacer las necesidades de la familia del estanciero y las peonadas. Pocos regímenes alimenticios hubo en el mundo con tanta carne y grasa, en verdad. A lo más, unos cuantos árboles frutales como durazneros y limoneros. De las descriptas por Pereda en el "progresista" Río Negro, un 75 % carecía de quinta y frutales. De las 107 reseñadas por Carlos M. Maeso [446] en todo el país hacia 1904, sólo 8 poseían huerta y ciertos cultivos aunque en superficies nunca mayores de 10 ó 20 hectáreas. Alguna plantación de maíz, que es "*el único que miran con gusto nuestros paisanos porque no hacen más que dar una reja, echar la semilla y tapar con otra. Después, Dios lo cuida...*" [447] para el abastecimiento familiar, era cosa excepcional.

En cuanto a renovación o mejora de las pasturas, nada mejor se les ocurría que lo recomendado por un hacendado de Paysandú en 1896: cuando los ganados están flacos, se deben quemar los pastos, de esta forma renacerán con más vigor. La técnica correspondía a un estadio evolutivo cercano al neolítico [448].

Pero si no se mejoraba lo existente, ¿podía aducirse, por lo menos, que tampoco se lo empeoraba? De ninguna manera. El 90 % de las estancias censadas por Pereda en Río Negro carecían de montes artificiales, fundamentales para el resguardo del ganado y la regularización del clima. "El Siglo" de 1896 comentó la situación de nuestros antiguos y vigorosos montes, comidos por la voracidad de leñadores y empresarios particulares a los que los hacendados tradicionales vendían el bosque entero: "*Nuestro país es un país de pocos árboles. Tenemos que seguir el curso de nuestros ríos o penetrar en las concavidades de nuestras sierras para encontrar algo que se parezca a un bosque... Da tristeza recorrer nuestra campaña y ver ríos y arroyos que hace pocos años estaban llenos de vegetación en sus orillas, convertidos en verdaderos páramos. Hasta por gusto, por el placer de hacer mal, se ha destruído y se sigue destruyendo. Hay empresas que explotan en grande escala la elaboración del carbón de leña y que se han arrogado la ingrata tarea de hacer desaparecer montes enteros. Sin ir más lejos, ahí está una en Tacuarembó, en los montes de Laureles, empleando hasta motores a vapor en la tala de árboles. Y no se crea que tengan siquiera el cuidado de entresacarlos, nada de eso, es más cómodo y fácil destruírlos todos y dejar el suelo completamente raso.*" [449].

¿Pero los bosques no habían sido privatizados y quitados al "común" de acuerdo al Código Rural de 1875, precisamente para preservarlos, según iniciativa de la Asociación Rural? La ingenuidad de los hacendados progresistas

nucleados en la Asociación sólo tenía parangón con su espíritu de clase: con tal de ver triunfar a la propiedad privada entregaron la riqueza forestal a los estancieros más incapacitados de valorarla.

Los frondosos montes del Río Negro y sus islas sufrían la depredación sistemática. Ya en 1887 la Junta Económico-Administrativa de Soriano resolvió prohibir por 6 años el corte de maderas en las islas fiscales del Río Negro pues eran "*explotados de una manera tal que amenaza dejarlos completamente talados...*" (450). En 1900 el Gobierno tomó conciencia del problema, aunque las soluciones fueron más poéticas que prácticas. El Presidente Cuestas y su Ministro de Fomento, Gregorio L. Rodríguez, instituyeron "*la fiesta de la plantación de los árboles que se efectuará todos los años en la estación oportuna...*" (451). De nada sirvió.

En 1902 la prensa montevideana denunció a lo que conducía el arrendamiento de las islas fiscales del Río Negro: "*...la isla del Naranjo acaba de incendiarse en una extensión de 30 a 35 hectáreas, comprendiendo el siniestro una parte del monte, y el arrendatario, don Florencio Arias, declara que el fuego lo produjo él "a fin de destruir las víboras e insectos que le causaban perjuicio en sus ganados.*" (452).

El tercer rasgo, fue la subdivisión de la gran hacienda en potreros tan grandes como las propiedades de la clase media rural. De acuerdo al recuento de Carlos M. Maeso en 1904, las estancias de más de 2.500 hectáreas de tipo algo avanzado, o sea no tradicionales, estaban divididas en potreros de una extensión promedio de 539 hectáreas; el análisis de los datos proporcionados por Setembrino Pereda para el "progresista" departamento de Río Negro en 1898 asigna a 15 estancias de más de 10.000 hectáreas un promedio de 1.000 hectáreas por potrero. La cifra debería duplicarse y triplicarse en departamentos como Salto, Artigas, Tacuarembó, Cerro Largo y Rivera. ¿Cómo proceder al mestizaje si no se podían separar los toros puros por un lado, las mejores hembras criollas por el otro, las crías media sangre más allá, y así sucesivamente? ¿Cómo alimentar con eficiencia un ganado que vagaba casi como en los tiempos coloniales por potreros que parecían estancias? La primera consecuencia era el recargo de los campos y el hambre en las haciendas. Decía un hacendado sanducero en 1895: "*La subdivisión de los campos en potreros es un sistema perfecto y los que lo hacen... consiguen más fácilmente especiales resultados, cuando por este medio se puede aliviar una parte del campo pasando el ganado a otra, o dividir mejor las haciendas por clases, edades y sexos.*" (453).

El cerco, cuando existía, era todavía de cinco hilos. En Río Negro, el utilizado en más del 60 % de los casos era de 5 y 6 hilos. El Código Rural de 1875 no había exigido más que 5 hilos, pero 30 años después, con un valor de la tierra más que duplicado y utilidades crecidas, era perfectamente posible al gran propietario llegar a los 7 hilos. El contagio de la sarna, por ejemplo, sólo podía evitarse usando este tipo de cerco que impedía a la especie menor atravesar los linderos. Las quejas de la clase media rural y los grandes hacendados progresistas contra el proceder de los latifundistas tradicionales eran muy frecuentes en relación a este tema (454). Allí, como en otros aspectos, chocaban frontalmente los dos mundos.

* * *

La mentalidad del gran hacendado tradicional no es de simple definición. Podría sostenerse que su actitud económica fue precapitalista, y sólo diríamos parte de la verdad. Es cierto que no actuaba teniendo como norte de su exis-

tencia el afán de aumentar el lucro. Es que ¡era tanto lo que dejaba la explotación primitiva del bovino criollo cuando no se tenía que abonar renta por la tierra! Pero los grandes hacendados de origen europeo no se conformaron con esa suma, y buscaron acrecentarla produciendo mestizos Hereford y caponadas Lincoln. En ellos el sentir empresarial era muy fuerte. En los grandes hacendados que dominaban la región fronteriza la sordidez reemplazaba al espíritu de empresa. Pero la sordidez implica cálculo, y en esto actuaban con una clase de lógica que no sería la habitual del mundo capitalista, pero también tenía su sentido.

Poseer el menor número de peones y vender las novilladas y la lana al más alto precio era un principio capitalista; no invertir y preferir atesorar oro, campo o novillos —lo mismo daba— era, en cambio, un principio de diferente orden: el atesoramiento da la imagen de un hombre de hábitos culturales primitivos; hostil a toda inversión pues implica riesgos, y a toda innovación porque significa modificar la costumbre. Estas formas de proceder y de ser, donde coexistían el cálculo avaricioso y la ausenca de espíritu de empresa las caracterizó y juzgó con acritud el diputado blanco Francisco J. Ros en 1902: "*Estos elementos refractarios al progreso aunque algunas veces no sean el fruto directo de las campañas, sino que llegan a ellas salidos de las calles más centrales de Montevideo, empujados por la sórdida avaricia que ha logrado hacerles pasar la cifra del millón que sólo disfrutan con los egoísmos sensuales del deleite hebreo, silencioso y estéril de pensar en el oro sin emplearlo en ninguno de los goces de la civilización que los rodea y los fastidia —y en cuyas estancias sólo se come carne asada con fariña y mate amargo—, dónde no se encuentra un árbol frutal, ni una huerta con verdura, donde no se encuentra ni queso ni manteca ni pan; estos elementos ya sean frutos naturales de los pliegues de la sierra o hayan brotado a la sombra de los comercios de la capital, debemos considerarlos como contrarios a cuanto progreso proyectemos, y debemos defendernos de ellos castigándolos con una escala gradual y ascendente en el impuesto porque son... el oscurantismo de la campaña...*".

"*...constituyen un peligro económico-social, que por eso autoriza al legislador a buscar la manera sagaz y posible de obligarlos a fraccionar su señorío territorial... Ese monopolio del suelo y del capital en poder de la barbarie... constituye un gravísimo peligro. Y es más grave aún cuando el monopolio lo disfruta gente que no lee diarios, que no pone mantel en su mesa, que no siente necesidad de escuelas para analfabetos de su región, que no tiene huerta ni piensa en ella, y que vive en ranchos de adobe techados de paja brava, entre perros, cerdos sucios y gallinas erizadas, todos en repulsiva promiscuidad. Estos estancieros, que no son una ficción, ni personajes pretéritos porque desgraciadamente abundan en nuestras campañas, y sobretodo hacia las fronteras, son los enemigos de cuanto proyectemos para duplicar el mismo capital que un destino injusto ha puesto en sus manos...*" (455).

Al lado de esta mayoría que abundaba sobre todo "hacia las fronteras", otro tipo humano, los grandes estancieros-caudillos, poseía una escala de valores por completo opuesta, como analizamos en el Tomo IV. También ellos vivían a sus anchas en la región fronteriza, pero eran una minoría cercada por la sordidez de sus vecinos y el espíritu de empresa de sus colegas del litoral sur. Las estancias de Aparicio Saravia y Justino Muniz no eran la norma, eran la excepción. El fogón siempre encendido con el asador puesto para el gaucho vagabundo; la generosidad —que podía contener una partícula de cálculo polí-

tico— para con el pobrerío rural de los "pueblos de las ratas"; ese "patriarcalismo" sobre el que se han derramado tantos ríos de tinta, era otra manera muy distinta de expresar la negación del espíritu de empresa. Y era una manera minoritaria.

Los dos tipos de grandes hacendados se despreocuparon de introducir mejoras en la ganadería; pero los primeros actuaron motivados por el atesoramiento, y los caudillos, porque la política era su pasión, no el oro.

En todos ellos, sin embargo, dominó la falta de eficacia, de "orden" y "administración", al decir de Carlos Arocena, aplicados a la estancia como empresa. El cálculo de "pulpero" del hacendado brasileño, y la largueza del caudillo criollo, se daban la mano en este aspecto. No se llevaban libros de contabilidad ni se sabía el número de los rodeos y las majadas. Y entonces se denunciaban a la policía robos inexistentes. Describió esta situación un hacendado en 1901: "*Es regla general que los estancieros no sepan el número de ovejas que poseen, sino en época de la esquila, donde aquella operación se verifica de una manera involuntaria y mecánica pues procede del número de latas obtenidas por cada esquilador y presentadas al concluírse el trabajo y ejecutarse el pago. En tal ignorancia un buen día se les ocurre echar la majada a los bretes y contar (advirtamos que el hecho extraordinario acontece después de una epidemia), y se encuentra con una merma de 100 a 150 animales. Apelan enseguida a la cuenta de la esquila anterior, cuyo archivo existe radicado en la pulpería donde se hizo el pago, toman nota de los cueros vendidos al mercachifle, hacen la resta y... por supuesto falta una centena de lanares. El capataz... se dirige inmediatamente a la oficina de la policía... El comisario interroga sobre las pérdidas habidas en el año. El capataz que teme perder su empleo, dice que todos los cueros se han sacado, pero un peón embarra la anterior declaración sin saberlo y afirma que se han perdido como 100 ovejas, cuyas pieles han desaparecido con ellas. Ahí está el busilis...*" (456).

3. La explotación del bovino criollo

En la gran estancia tradicional la explotación que prevaleció fue la del bovino criollo. Las majadas de ovejas criollas y merinas ocuparon, como se ha visto, un lugar secundario. En los siete departamentos que hemos considerado como la región por excelencia de este tipo de establecimiento, Artigas, Salto, Rivera, Tacuarembó, Cerro Largo, Treinta y Tres y Rocha, el rendimiento de lana por cabeza ovina era el más bajo de la República, y sólo Tacuarembó se acercaba, pero no llegaba, al promedio nacional. La densidad ovina por kilómetro cuadrado también era la más baja del país. En relación a la calidad, únicamente los departamentos de Tacuarembó y Treinta y Tres producían lanas "muy buenas en calidad y limpieza, sin alcanzar a supras", siendo la supra (1a. categoría) muy abundante en otros departamentos. En cuanto a Cerro Largo, Rocha, Rivera, Salto y Artigas, producían la calidad merino menos estimada en el mercado internacional por su escasa finura y suciedad, ya que la oveja criolla no estaba bien mestizada (457).

La dedicación preferente al bovino criollo no sólo se comprueba porque eran los departamentos donde más alta densidad por km^2 alcanza el ganado

mayor —rasgo compartido con los departamentos progresistas del litoral—, sino también por las reseñas de Setembrino Pereda y Carlos M. Maeso. En las estancias mayores de 2.500 hectáreas descriptas por el primero en el departamento de Río Negro en 1898, por cada bovino había 2 ovinos. En las estancias menores de 2.500 hectáreas, por cada bovino pastaban 3 ovejas. En las descriptas por Carlos Maeso en 1904, como el análisis abarcó a todo el país, el valor del muestreo es mayor y a la vez más revelador: la gran propiedad poseía por cada bovino, 1.66 ovinos; la mediana, en cambio, 3.44 ovinos.

Nada más natural, como hecho económico-social, que esa preferencia del gran propietario por el bovino si pensamos que él era —por las dimensiones del fundo que poseía— el mejor capacitado para criarlo con la técnica de la ganadería extensiva, la única que la época practicó. Al fin y al cabo, el vacuno requería 5 veces más campo que el ovino. Pero en el caso del gran hacendado tradicional se unía a la lógica el conservadorismo, y el lanar, por motivos ya analizados, tendió a rechazarse. El apego por el vacuno criollo se originó también en la demanda saladeril proveniente de los dos grandes centros del litoral ubicados en el norte, Paysandú y Salto, y de los saladeros riograndenses que formaron un verdadero cordón industrial desde Artigas hasta Rocha.

Las principales características que anotamos en el tomo II al estudiar la explotación del vacuno criollo en el noventa se mantuvieron en estado de pureza en esta región y entre esta clase de propietarios en el novecientos. Deficiente alimentación del animal por ausencia de una subdivisión eficaz de la estancia en potreros reducidos; castración muy tardía de los novillos, no antes de los tres años, recomendada por los troperos enviados por los saladeristas, más preocupados del peso del cuero que de la calidad de la carne.

Fue un símbolo revelador de todo este primitivismo la bárbara tarea de la "yerra", pues los animales sufrían marcas de hierro "de dimensiones aterradoras" que dañaban el cuero en amplias superficies (458). Y allí no terminaban las cosas. Cuando el animal era objeto de sucesivas transacciones entre hacendados, las "contramarcas" se sucedían las unas a las otras (459). El resultado fue que en los mercados exteriores el precio de los cueros orientales se depreció de un 10 a un 15 %, perdiendo el país año tras año cerca de medio millón de pesos por ese solo concepto. En 1899 se quejó del excesivo número de marcas y sus dimensiones, la Cámara de Comercio y Navegación de Bristol (460). Advertencias similares formularon en 1900 y 1901 las Cámaras de Comercio de Amberes y Rouen. El 35 % de los cueros exportados llevaban dos marcas, y un 12 %, tres o más (461).

Los "conejos con guampas", como llamaba a nuestros novillitos criollos Daniel Muñoz en 1893, no habían cambiado su aspecto en el novecientos. En 1895, el estanciero de Paysandú, Gilberto French, describió el fruto final de este sistema de explotación típico de la gran estancia tradicional: "[*Un animal criado en nuestros campos*]*... nace en Setiembre, y durante el primer año sigue a la madre y se cría bastante bien; al cabo de 8 meses está desternerado, y desde esta época tiene que buscar por sí los alimentos y agua necesarios para su propio desarrollo, durante tres años, cuando concluye su vida en un saladero. Habiendo buenas estaciones y abundancia de alimentos, el desarrollo se presenta bastante bien; pero en años de seca y en los severos inviernos que a menudo nos visitan, el animal sufre terriblemente por falta de pasto y agua, y con frecuencia tiene que caminar muchas leguas al día en busca de sus alimentos, por lo cual no se necesita mucho tiempo para enflaquecer al animal*

más gordo. Los troperos, abastecedores y saladeristas afirman que hay pocos criados en nuestros campos que pesen más de [320] a [440] kilos, a los 4 años de edad." (462).

Si después de 4 años, los novillos criollos con dificultad sobrepasaban los 300 kilos de peso vivo, se comprenderá que Daniel Muñoz no dijo una "boutade": expresó una realidad. Aunque los conejos son dóciles, y el manejo a "lazo y pial" de las novilladas chúcaras no las convirtió precisamente en un modelo de mansedumbre.

4. La disminución de la hacienda criolla de cría

De acuerdo al Censo ganadero de 1900 la existencia de ganado vacuno en el país era de 6.827.428 cabezas. Si la cifra es verdadera, esto significaba una muy importante disminución del stock del país que todos calculaban en los años de la "plétora" (1882-1890), en 8 millones de cabezas.

Para suerte del investigador, en 1902 se desarrolló en la Cámara de Representantes una polémica entre los diputados José Serrato y Francisco J. Ros acerca del stock vacuno del país.

En marzo de ese año, para favorecer la instalación del primer frigorífico cuyos capitales ya se estaban reuniendo, José Serrato presentó un proyecto de ley por el cual se concedía exención de derechos aduaneros de exportación a las empresas que produjesen carnes por el sistema frigorífico; proyecto que finalmente resultó aprobado. En la discusión a que dio lugar quedó en claro que el nivel de mestizos ovinos y bovinos podía responder a la demanda de una nueva fábrica, y a mayor abundamiento de razones, el ingeniero Serrato insistió en la existencia de una nueva "plétora" bovina, superproducción que ni la demanda interna ni la saladeril evitaban y sólo podría resolver la industria frigorífica. Comenzó citando la opinión del Presidente de la Asociación Rural, Carlos A. Arocena, quien calculaba la existencia vacuna en 9 millones de cabezas. Refutó luego los datos censales, consignando que en los Anuarios Estadísticos se estimaba la ocultación de los hacendados en un 20 ó 25 %. De todo ello dedujo un stock bovino fluctuante entre 8 y 8,5 millones de cabezas. Calculó —con bastante optimismo, por cierto— un procreo del 23 al 25 %, y arribó a una producción anual de 1.800.000 a 2 millones de cabezas, lo que, obviamente, implicaba un importante sobrante tomando en cuenta el consumo interno y la demanda saladeril.

Francisco J. Ros (*) replicó de inmediato en un brillante discurso —que la Cámara votó se editase por separado—, describiendo el atraso rural fronterizo y atacando por su base las cifras demasiado alegres del ingeniero Serrato. Luego de proceder a un análisis muy detallado, departamento por departamento, de sus áreas y existencias probables, llegó a las 7.225.000 cabezas, a las que restó, como era natural, los 170.000 vacunos importados desde las provincias argentinas de Entre Ríos y Corrientes, arribando a una cifra final

(*) Francisco J. Ros era un hombre más versado que Serrato en temas rurales. Agrimensor, diputado por Cerro Largo en 1891 y por Treinta y Tres en 1902, conocía muy bien, por su profesión y su carrera política, todas las regiones del país, en particular la frontera con el Brasil.

de 7.055.000 vacunos. Dijo: "*Este es el ganado vacuno nacional; este es el que prolifica anualmente, este es nuestro verdadero capital vacuno, el que garante nuestra industria pecuaria sean cuales fueren las contingencias de los países vecinos. El ganado extranjero sólo constituye un comercio precario y aleatorio que depende de muchas causas ajenas a nuestra voluntad... Planear pues nuevas industrias diciendo que es "para dar salida al excedente anual de nuestra producción vacuna", es proclamar una paradoja económica, que queda destruída con el solo hecho de decir, que si para su comercio actual tienen los orientales que introducir anualmente más de ciento setenta mil cabezas de ganado vacuno del exterior; para aumentar su expansión productora y exportadora tendrán que comprar más...*"

Hizo hincapié en que el problema se planteaba en otros términos: "*No hay pues crisis, ni por exceso ni por escasez de ganado* [*si contamos con el argentino*]. *Puede decirse... que el problema ha dejado de ser de cantidad para convertirse en cuestión de calidad...*" (463).

El frigorífico no vendría porque había plétora, pues si era de ganado criollo ella no le interesaba. El auténtico problema era el de si había suficientes mestizos. La superproducción no existía. Si nuestro capital ganadero *propio* —excluídos los vacunos argentinos— se reducía a 7 millones de cabezas, la producción anual, estimada en el clásico 20 % de procreo, no sobrepasaba las 1.400.000 cabezas que, entre el consumo interno (460.000), la faena saladeril de tasajo y extracto de carne (870.000) y la exportación al Brasil (reducida a 60.000 cabezas), se consumían a la perfección. Pero, entonces ¿para qué la importación de los vacunos del litoral argentino? Pues precisamente porque la ganadería estaba pasando por una crisis de existencia, vinculada a la disminución del ganado de cría debido a la matanza de vientres que los saladeros habían acelerado, y a la destrucción de las terneradas que los invernadores venían haciendo hacía ya tiempo, cuando la invernada se extendió durante los años de la crisis.

En realidad, desde 1890 en adelante, hacendados y periodistas del interior y Montevideo, se referían con frecuencia a la escasez de ganado de cría; y la necesidad de invernadores y saladeristas de surtirse en Entre Ríos y Corrientes para poblar sus campos o completar la faena era la prueba más rotunda de ese hecho (464). Al analizar el Censo ganadero de Minas se preguntó Félix Taboada Bayolo, intrigado por la débil carga vacuna por hectárea: "*¿Es que los campos no soportan más? ¿Es que el ganado escasea?*" (465).

¿Qué causas explican la disminución del stock vacuno y el ganado criollo de cría?

En primer lugar, las existencias bovina y ovina estaban inter-relacionadas. El crecimiento del ovino, estimado por lo bajo en un 23,4 % entre los años de la crisis y la década que estamos analizando, se hizo restando pasturas al vacuno en el litoral sur y el centro sur de la República. Ello sucedió en buena parte porque el creciente valor de la tierra halló una compensación mayor en el buen precio de las lanas merinas y caponadas Lincoln que en el azaroso y no tan elevado de la novillada criolla. Pero nuestra pradera natural era capaz de alimentar 20 ó 25 millones de ovinos y 8 millones de vacunos, y sin embargo los vacunos habían descendido en un millón y las ovejas no alcanzaban los 25 millones. El incremento ovino, por lo tanto, no es suficiente explicación del descenso de la hacienda mayor.

En segundo lugar, los invernadores continuaron con la práctica de matar los terneros para facilitar el rápido engorde del vacaje. No fue ésta responsa-

bilidad del gran hacendado tradicional. La lejanía de Montevideo y el conservadorismo cultural se combinaron para evitar la conversión de los departamentos fronterizos en invernadores. Rivera, Treinta y Tres, Cerro Largo y Rocha, poseían las cifras más bajas de invernadores de todo el país de acuerdo al Censo de 1900. Sólo Artigas y Salto, por su cercanía mayor a los centros saladeriles del Cuareim, Salto y Paysandú, tenían un número algo elevado, aunque inferior a la media nacional. El gran hacendado fronterizo era, por lo general, criador.

Fue en las costosas tierras del sur, donde a esa motivación se unía un mayor sentido empresarial de los hacendados y la cercanía de Montevideo, que la invernada dominaba en amplias regiones de Florida, San José, Minas, Durazno, Soriano y Canelones. En esos seis departamentos se concentró el 62 % de todos los invernadores de la nación. La invernada, típico negocio especulativo de arrendatario de tierras caras, permitía obtener en menor tiempo —eliminaba el lento proceso de la cría— mayor ganancia. El interés general no era tenido en cuenta. Ya en 1898 el Ministerio de Fomento consultó a la Asociación Rural sobre la conveniencia de prohibir la matanza de terneros, y ésta, en aras de la "libertad de empresa", se opuso (466). En 1899, desde la prensa se insistió en el tema. Fue revelador del singular brete ideológico en que este hecho colocó al conservador diario "El Siglo", el siguiente artículo: "*Por las noticias que se tienen, este año no ha sido floja la matanza de terneros lo que ocasionará para dentro de poco tiempo una falta de ganado vacuno por lo menos igual a la que hoy se nota. Aunque respetamos, como el que más, el sagrado derecho de propiedad, somos de los que condenan las matanzas de las crías, a todas luces perjudicial a los intereses del país que reclama muchísimo más ganado del que posee...*" (467).

Un estanciero de Paysandú fue parco y claro: "...*una de las causas principales [de la escasez de ganado] es la gran matanza de terneros que en estos últimos años han hecho casi todos los grandes estancieros. A un interés del momento, han sacrificado las conveniencias del porvenir, y todos pagamos las consecuencias*" (468).

Pero esta conducta irracional tenía su lógica dentro del sistema capitalista, ya que el lucro personal era la única escala de valores que merecía respeto. También era una consecuencia del bajo precio de venta de las reses criollas en relación al campo ya muy valorizado en que estaban pastando. Sacrificar el terneraje para abonar la renta de la tierra y obtener utilidades era una prueba del abismo que se estaba abriendo entre el valor de la tierra y el de los novillos criollos. Uno de los dos elementos —a corto o largo plazo— tendría que modificarse, pues ya no se combinaban más.

En tercer lugar, los saladeros, en vista de las dificultades del mercado tasajero brasileño a partir de 1900, incrementaron la matanza de vacas, pues eran animales preferidos por su carne para el tasajo y resultaban más baratos que los novillos. El promedio anual de hembras faenado por todos los saladeros de la República entre 1894 y 1896 fue de 92.000 cabezas (469). A partir de 1900 la evolución de la matanza fue la siguiente:

	1900	1901	1902	1903
cabezas	124.000	140.000	174.000	224.000

El aumento era constante, y el promedio anual de estos años alcanzó las 165.000 vacas, incrementándose la faena de vientres en relación a 1894-1896 un 80 % (470).

* * *

Muchos hacendados habían abandonado al bovino criollo por no encontrarlo ya rentable en las tierras caras y lo sustituían por el ovino; otros, sin abandonarlo, mataban las crías para compensar, con una ganancia rápida, el poco valor de las haciendas; y los industriales, ante las dificultades para colocar el tasajo a precio remunerador en el Brasil, procedían ahora a matar las hembras. Una ganadería obligada a consumirse a sí misma para sobrevivir era un signo de que el ciclo del bovino criollo tendía a concluír. Los días de la gran estancia basada en su explotación estaban contados.

Capítulo II
La estancia del gran hacendado progresista

1. Radio de influencia y motivaciones del "progresismo"

A diferencia de lo ocurrido con la gran hacienda tradicional que dominaba la región fronteriza con el Brasil, las grandes estancias de los hacendados progresistas se entremezclaron siempre, o con la explotación de la clase media rural de propietarios y arrendatarios (Soriano, Río Negro, Durazno, Florida, Flores), o con la gran estancia tradicional, (Paysandú, Río Negro, Durazno), e incluso con la explotación agrícola, como sucedió en Colonia. Las cifras demuestran, sin embargo, que su mayor influencia se hizo sentir en Colonia y Soriano:

Deptos.	*Promedio en hás. de los fundos*	*Vacunos Km²*	*Ovinos por Km²*	*Producción novilladas mestizas*	*% estancieros europeos*
Colonia	315 (*)	54	186	4.000	10
Soriano	1.009	52	261	3.000	13

En estos departamentos del litoral sur que abarcaban casi el 8 % del territorio nacional, asistimos a la mayor concentración de este tipo de empresarios, aunque compartieron los campos con la clase media ganadera en Soriano y los agricultores en Colonia. El número de vacunos por km². estaba muy por encima del promedio de la República (36 cabezas), siendo igual o levemente superior al de la región fronteriza. La producción de novilladas mestizas era la más alta de todo el país, pudiéndose multiplicar por diez el promedio departamental de esta zona comparado con el mismo guarismo de la región donde dominaba la gran hacienda tradicional, produciendo Soriano y Colonia solos un 30 % más de novillos mestizos que toda la frontera. El número de animales finos inscriptos por los estancieros de estos dos departamentos en los Registros Genealógicos de la Asociación Rural era también el más elevado del país. La raza Durham (Shorthorn), que requería más cuidados y pasturas excelentes halló en Soriano y Colonia sus mejores criadores. En el período 1895-1904, de todos los Durham inscriptos por los estancieros del país, un 78 % lo fueron por hacendados de esta región; el porcentaje de los Hereford alcanzó al 38 %, no comparándose en este último caso tampoco, con ninguna otra región.

(*) En Colonia, la existencia de la pequeña explotación agrícola combinada con el latifundio ganadero, quita todo valor a esta cantidad, pues oculta la gravitación de éste, notoria de acuerdo al Censo de 1908.

El número de ovinos era también superior a la media nacional, (99 ovinos por km²), duplicándola en el caso de Colonia y casi triplicándola en el de Soriano. Aunque abundaba el merino, como hemos comprobado, allí se concentraron las mejores caponadas Lincoln del país. Las lanas "cruzas" provenían casi en su totalidad de estos dos departamentos. La influencia de la clase media rural fue, empero, factor determinante para explicar la elevada densidad ovina. No olvidemos que las estancias menores de 2.500 hectáreas, según la descripción de Carlos M. Maeso, poseían casi tres ovinos y medio por cada vacuno, y las que superaban esa área, sólo un ovino y medio.

¿Qué factores dinamizaron a la gran propiedad en esta región?

En primer lugar, la cercanía de la más desarrollada Provincia de Buenos Aires y la demanda de su industria frigorífica, como ya hemos explicado. En segundo lugar, la presencia de un muy importante número de propietarios europeos, que de seguro tendría más significado si supiéramos la cantidad de hectáreas que poseían, ya que por algún muestreo realizado, ella era cuantiosa. Su actitud cultural, como hemos visto en el tomo I de esta obra, fue la opuesta a la adoptada por el gran hacendado brasileño. Provenían de un medio capitalista; a menudo de la actividad comercial; y el afán de aumentar la ganancia marcaba el norte de su destino.

El papel protagónico de los estancieros europeos en el mestizaje bovino queda en evidencia con estos cuadros (471):

CUADRO A

Estancieros inscriptores de bovinos de raza Hereford en los Registros Genealógicos de la Asociación Rural Período 1895-1904

	Número de animales inscriptos	*Porcentaje*
Hacendados británicos	79	21
Empresas británicas	128	33
Hacendados alemanes	22	6
Hacendados criollos y/o de origen español, francés, británico, etc.	142	36
Hacendados de origen brasileño	12	4

CUADRO B

Estancieros inscriptores de bovinos de raza Durham (Shorthorn). Período 1895-1904

Hacendados británicos	96	35
Empresas británicas	49	18
Hacendados alemanes	26	9
Hacendados criollos y/o de origen español, francés, británico, etc.	94	35
Hacendados de origen brasileño	9	3

Estas cifras adquieren todo su valor si las comparamos con el peso respectivo de las colectividades extranjeras y los nacionales en la composición de

la clase dueña de los ganados del país. De acuerdo al censo ganadero de 1900 el total de hacendados era de 22.674.

Los brasileños eran 2.472, o sea el 11 % del total. Sólo inscribieron el 4 % de los Hereford y el 3 % de los Shorthorn. Y pudo incluso haber sucedido que los apellidos de ese origen que hemos considerado como brasileños, (Ramón E. Silveira, Emilio y Baldomero Taboas y Antero Cunha), ya estuvieran nacionalizados, ante lo cual su participación descendería a cero.

Los orientales, españoles, italianos, franceses y argentinos, eran 19.859, o sea el 87 % del total. Inscribieron el 36 % de los Hereford y el 35 % de los Shorthorn.

Los británicos (estancieros y empresas) eran 106, o sea el 0,5 % e inscribieron el 54 % de los Hereford y el 53 % de los Shorthorn. (*)

Los alemanes eran 61, o sea el 0,3 % del total, e inscribieron el 6 % de los Hereford y el 9 % de los Shorthorn.

Aun cuando el papel de algunas minorías extranjeras (vascos y franceses, etc.), pueda quedar disminuído al haberlas incluído entre los orientales (por dificultad de ubicar su nacionalidad), igual se destaca el rol virtualmente nulo jugado por los hacendados brasileños en el proceso del mestizaje bovino, el muy relativo de los orientales, y el formidable de los alemanes y, sobre todo, británicos.

* * *

(*) El papel de las sociedades anónimas británicas debe ser valorado en sus justos términos. La que inscribió más ganado de raza fue "The River Plate Land and Farming Co.", vinculada a los hermanos Drabble. **Por lo que sabemos**, poseía las estancias San Carlos, Miguelete, San Pedro, San Luis y Estanzuela, en el departamento de Colonia; el establecimiento Los Merinos en Río Negro; y las estancias Santa Emilia y Los Altos en Soriano, totalizando aproximadamente unas 86.000 hectáreas. (472). Esta sociedad importó todos los Shorthorn y 88 de los 128 Hereford que hemos adjudicado a las empresas británicas. Su papel progresista en la ganadería se vio obscurecido por su oposición a la extensión de la agricultura en Colonia, siendo acusada —como luego veremos— de obstaculizar el desarrollo agrícola. Su estancia San Pedro, por ejemplo, rodeaba y ahogaba a la propia capital del departamento. La segunda, fue la fábrica de Fray Bentos "Liebig's Extract of Meat Co. Ltd." Sólo importó, en 1903, 22 toros y 18 hembras Hereford. Poseía, por lo que nos dice Setembrino Pereda en su descripción del departamento de Río Negro en 1898, las estancias La Pileta, Bopicuá, El Bellaco, Tres Arboles, El Bichadero; y arrendaba los establecimientos Haedo, Ombú y Rincón de Pérez; o sea un total de aproximadamente 97.000 hectáreas. No fue una empresa progresista desde el punto de vista del mestizaje. No le interesó modificar al barato novillo criollo, materia prima de su extracto de carne. El promedio de extensión de los potreros de sus estancias era comparable al existente en las grandes haciendas tradicionales: 1.160 hectáreas. En alguno de sus establecimientos alcanzaba a las 2.500 hectáreas: Bopicuá, El Bellaco y Tres Arboles. En Rincón de Pérez los potreros eran de 5.000 hectáreas cada uno; había en todo el campo sólo una casa y un galpón. El agua debía traerse en barriles desde un lejano pozo, pues ni siquiera existía aljibe. Fue en "El Bichadero" donde concentró su escaso ganado de raza y las mejoras, no demasiado diferentes a las de un hacendado progresista corriente. En síntesis, puede afirmarse que —en relación a la economía nacional— el papel de estas sociedades anónimas británicas, que además remitían los dividendos a Europa, no fue positivo, aun cuando la primera de ellas mestizó en un volumen importante.

El gran hacendado progresista hacía sentir su influencia también en el litoral centro:

Deptos.	*Promedio en hás. de los fundos*	*Vacunos Km²*	*Ovinos por Km²*	*Producción novilladas mestizas*	*% estancieros europeos*
Río Negro	1.947	64	130	2.000	12%
Paysandú	2.007	52	82	2.000	5%

Allí la gran estancia progresista se combinaba con la gran explotación tradicional y la clase media de los arrendatarios. La clase media de propietarios rurales, observado el tamaño de los fundos, era muy débil. El número de vacunos por km², muy elevado, y el de ovinos mucho más bajo que en la región primera. La existencia de caponadas Lincoln reducida, predominando el merino. La producción de novilladas mestizas fuy muy superior a la observada en la región fronteriza, pero un 40 % más débil que la anotada en Soriano y Colonia. El porcentaje de hacendados europeos alto en Río Negro y más bajo en Paysandú. Todo ello se reflejó en el número de bovinos puros inscriptos en los Registros Genealógicos de la Asociación Rural entre 1895 y 1904. Los hacendados de Río Negro y Paysandú inscribieron el 31 % de los Hereford y el 5 % de los Shorthorn de toda la República, aventajando con holgura Río Negro a Paysandú, así como hacía algo más que duplicarlo en el número de hacendados europeos. Puede estimarse que Río Negro era un departamento donde la gran estancia progresista y la tradicional se equilibraban, mientras en Paysandú predominaba la tradicional.

Una tercera región ubicada en el centro del país ofrecía también características de transición. En ella el hacendado progresista competía o con la clase media dedicada al ovino, o con la gran propiedad tradicional:

Deptos.	*Promedio en hás. de los fundos*	*Vacunos Km²*	*Ovinos por Km²*	*Producción novilladas mestizas*	*% estancieros europeos*
Flores	619	36	342	1.000	11
Florida	570	39	189	1.000	2,8
Durazno	806	40	185	1.000	4,7

La producción de novilladas mestizas y la existencia de vacunos por km² coincidían con la media para todo el país. El número formidable de ovinos reflejaba el poder de la clase media, aunque hubo casos excepcionales en Flores y Florida, donde grandes propietarios nacionales y extranjeros se dedicaban a la especie menor. En esta zona la gran hacienda progresista dedicada al vacuno escaseaba, en medio de la gran propiedad tradicional en Durazno y los fundos medianos en Flores y Florida. Las estancias de la región central de la República —Flores, Florida, Durazno, Lavalleja, Canelones y San José—, inscribieron el 19 % de los Hereford y el 14 % de los Shorthorn.

En cuanto al resto del país, es decir, los siete departamentos del norte y este donde dominó la hacienda tradicional, la gran estancia progresista era una isla. Algunos hacendados de Cerro Largo, Tacuarembó y Treinta y Tres ins-

cribieron sólo el 12 % de todos los Hereford; otros de Cerro Largo y Tacuarembó, el 3 % de los Shorthorn.

2. Descripción de la gran estancia progresista

En este caso sí es muy abundante el material documental en diarios, revistas y libros descriptivos de las grandes estancias modernas en el litoral sur del país. *El primer rasgo* fue el mayor confort ofrecido por la casa habitación del hacendado en relación a la del gran estanciero tradicional. La planta rectangular no varía, pero las paredes son siempre de material y el techo de zinc es sustituído a menudo por el de tejas. El sistema sanitario ha sido mejorado, pero el aljibe sigue proporcionando el agua. A veces molinos de viento daban agua salobre tanto para el ganado como para las necesidades familiares. En las residencias de los súbditos británicos y sus descendientes, el jardín delantero era infaltable. Los muebles solían tener la impronta urbana y los ambientes no se diferenciaban de los habituales en las casas quintas del Prado de la burguesía montevideana. En 1904, en la estancia "Campana", departamento de Colonia, de Tomás Bell, "...*el hall acusa la presencia de mano femenina delicada y de refinamientos exquisitos*". Sobre la puerta de entrada a la sala, se veía un retrato de S. M. Eduardo VII, "*tributo de respeto que nadie cultiva con tanto amor como los ingleses y sus descendientes*" (473). En muy pocas ocasiones, pero aún así el hecho es revelador, la estancia estaba ligada por teléfono con la capital departamental. En la década 1890-1900 algunos establecimientos lo instalaron. Hacia 1892 en Paysandú, un hacendado advertía que "*menos vale el teléfono que un peón por mes para comunicar con el pueblo*", aparte de la ventaja, nada despreciable en la época, de contar con más rápida y eficaz protección policial. En Treinta y Tres, en 1891, el hacendado Lucas Urrutia estableció una línea telefónica entre su casa en la villa, la estancia en el Paso de la Laguna, y los puestos del enorme fundo (474). En 1898, tres de las estancias más avanzadas de Río Negro, las de Guillermo Morgan, Roberto C. Mendoza y Juan Carlos Gómez, se comunicaban con Fray Bentos (475).

El segundo rasgo fue la aparición de importantes mejoras en el casco de la estancia. El galpón para los peones no experimentó variantes de entidad, aun cuando a veces sus paredes eran de material. Pero además de esa construcción y del galpón de esquila, habituales también en la gran hacienda fronteriza, se agregaban galpones para guardar los útiles de carpintería, otro para alguna reserva de maíz, alfalfa o avena, y un pesebre para el toro Hereford o Shorthorn. El baño para los ovinos era la mejora de más trascendencia, primer paso en la eliminación de la sarna. O de madera, o con más frecuencia, como pileta de material, era la mejora más extendida de todas, como que casi el 40 % de las estancias descriptas por Setembrino Pereda en 1898 en Río Negro la poseían. El baño para bovinos, paso esencial para eliminar la garrapata, más costoso y por ello menos extendido, era de pileta o "natación", eficaz pero caro, y de "jaula o cajón", como el presentado en la Exposición Internacional de Buenos Aires en 1898 por Carlos Arocena; llamado también "baño ascensor", pues en el cajón se colocaba un animal por vez y se le bajaba a una pequeña pileta. Arocena lo instaló en su estancia de Paysandú, Santa María (476).

Las antiguas mangueras de piedra fueron sustituídas por el menos costoso corral y el brete de madera y alambre. Allí se marcaba y castraba el ganado menor y mayor, y se amansaba la novillada chúcara que no era tratada ya a "lazo y pial" como en la hacienda tradicional. Hacia 1900 la casa Muttoni de Montevideo vendía por todo el litoral el brete para *"marcar, descornar, curar, etc., lo mismo el ganado mayor que el menor"*, revisar la dentición del vacaje, a fin de apartar los animales viejos, cortar la cerda a las yeguadas, etc. (477).

El tercer rasgo fue el cultivo de huerta o quinta, que a la vez de diversificar la alimentación, la abarataba, pues no se tenía que recurrir siempre a la carne ovina, de muy alto precio si las caponadas eran Lincoln, aun cuando se usasen ovejas de "refugo". Un 25 % de las estancias de Río Negro poseía quintas y monte de árboles frutales. En cuanto a la agricultura —plantaciones de trigo, maíz o forrajes— seguía tan ausente como en la estancia fronteriza. A veces, para los animales puros, se cultivaban 10 ó 20 hectáreas de avena o maíz. En la estancia Nueva Mehlem de los alemanes Wendelstadt en Río Negro, llegaron a cultivarse 50 hectáreas (la estancia estaba compuesta por 25.000), de "pasto inglés Ray Grass" y 100 de alfalfa (478).

El cuarto rasgo lo constituyó la aparición en alguna de ellas de ciertas mejoras del medio, como ser: el riego mediante tajamares y molinos y los montes artificiales (en un 10 % de las estancias descriptas por Setembrino Pereda en Río Negro). Observado el crecido valor de los puros y los mestizos criados a campo abierto, los tajamares eran el seguro contra la sequía, y los montes artificiales contra el invierno riguroso, aparte de proveer de madera para las necesidades del establecimiento (479).

El quinto rasgo fue la subdivisión más racional del campo en potreros, generada por el mismo mestizaje y la necesidad de distribuir la hacienda de manera que el pasto y la aguada no faltase a ningún rodeo o majada. Mientras el promedio en hectáreas de los potreros de todas las estancias grandes (mayores de 2.500 hás) de Río Negro, era de unas 1.000, cifra que advertimos debía duplicarse o triplicarse en los grandes fundos de la frontera, en los 19 establecimientos más avanzados del departamento, todos con superficies mayores de 3.500 hectáreas, el promedio descendía a 562 por potrero (*). Es decir que los grandes hacendados progresistas subdividían 2 ó 3 veces más el campo que

(*) He aquí la lista de esos establecimientos, sus propietarios, las áreas aproximadas y el promedio de sus potreros tomados del libro ya citado de Setembrino Pereda: José Elorza y Cía. "El Cardo", 6.200 hectáreas. 545 por potrero; Miguel Young. "El Paraíso", 4.500 hectáreas. 750 por potrero; José Piquet. "Estancia Rolón", 11.000 hectáreas. 434 por potrero; Wendelstadt Hnos. "Nueva Mehlem". 25.000 hectáreas. 1.000 por potrero; Francisco Caravia. 9.000 hectáreas. 420 por potrero; Diego Young. "La Palma", 7.586 hectáreas. 758 por potrero; Guillermo Wilson. "El Cardo", 6.406 hectáreas. 812 por potrero; Dr. José Parietti. "Santa Isabel", 8.000 hectáreas. 727 por potrero; Sneath y Cía. "La Fe", 7.000 hectáreas. 1.000 por potrero; Justo Leal. "El Cambará", 3.500 hectáreas. 500 por potrero; Roberto Stirling. "Rincón de Francia", 5.500 hectáreas. 550 por potrero; Diego Young. "La Esperanza", 5.000 hectáreas. 500 por potrero; Roberto y Donaldo Mac Eachen. "El Carmen", 10.000 hectáreas. 588 por potrero; Julián Sunhary. "Santa Rosa", 5.000 hectáreas. 500 por potrero; Juan Carlos Gómez. "Santa Irene", 3.853 hectáreas. 600 por potrero; Bernardo Barrán. "La Perseverancia", 16.000 hectáreas. 727 por potrero; Francisco Haedo Suárez. "San Francisco", 6.484 hectáreas. 433 por potrero; Margarita M. de Morgan. "Caracoles", 8.450 hectáreas. 708 por potrero; David Cash. "Rincón Angosto", 3.528 hectáreas. 347 por potrero.

los tradicionales. También el número de hilos del cerco era más elevado, llegando en todos los casos a 7.

En circunstancias excepcionales, por el espíritu de empresa del hacendado o su especialización en la cría de bovinos puros —cabaña— u ovinos en cantidades cuantiosas, la subdivisión se tornó mucho más compleja. Así, la Cabaña "Las Islas" de Calixto Martínez Buela, con un área de 6.000 hectáreas, estaba dividida en potreros cuya extensión promedio era de 239 (480). La estancia "El Paraíso" de Carlos Reyles, en Durazno, con 18.000 hectáreas, en potreros de 346 (481). La estancia "Campana" de Tomás Bell, en Colonia, con 7.000 hectáreas, en potreros de 285 (482); y la más avanzada de toda la República en la cría en gran escala del ovino, la de Hugo Tidemann en Flores, con 14.000 hectáreas, en potreros de 186. Pero estos casos, repetimos, indicaban una especialización —la cabaña— que por su naturaleza exigía mayor subdivisión; o la cría muy perfeccionada del lanar, de efecto similar. (*)

3. Ganado de raza y tecnificación de la explotación

El vacuno mestizo y el lanar de raza eran producto de una inversión, y no como el bovino criollo, del "espontaneísmo" de la pradera oriental. No estaban todavía "aclimatados" a nuestros veranos tórridos e inviernos rigurosos, ni a las sequías, ni a nuestras pasturas, ni a las epizootias frente a las cuales los ejemplares criollos habían desarrollado cierto tipo de inmunidad. Tampoco se

(*) De cómo la actividad cabañera exigió la subdivisión del campo en el mayor número de potreros posible, tenemos un buen ejemplo en la organización que dio a su establecimiento "El Cardo", en Río Negro, José Elorza y Cía. Con un área aproximada de 6.200 hectáreas, procedió a empotrerar de acuerdo a este riguroso criterio: **Potrero N.° 1**. Próximo a la estancia y chacra, dedicado a la cría de animales que se cuidan a medio galpón para más tarde ser preparados y expuestos en la Exposición de Paysandú. **N.° 2**. Está el rodeo Hereford N.° 1, compuesto de 100 vacas servidas por el toro Grendizan 245, y 250 ovejas Lincoln puras servidas por carneros de igual raza importados de Inglaterra. **N.° 3**. Existen 100 vacas Durham de alta mestización y puras del mejor origen de los ganados del país y servidas por un toro puro de igual raza. Además pacen 200 ovejas Rambouillet Merino, o sea la majada tipo N.° 1, criadora de notables reproductores. **N.° 4**. Plantel Hereford N.° 2, formado por 100 vacas de alta mestización servidas por Grendizan 14 y ocupado para depósito de las majadas en tiempo de esquila. **N.° 5**. Ocupado por 150 vacas Durham de 7/8 sangre arriba y servidas por toros Durham puros por cruzamiento y a la vez depósito de los carneros que se dedican a la monta de las majadas generales del establecimiento. **N.° 6**. El plantel N.° 3, compuesto de 150 vacas de 3/4 a 15/16 sangre y servidas por los toros Toltera 14 de la cabaña argentina de Juan Carlos Cobos y el toro Muralla. **N.° 7**. Hay en él 800 vacas mestizas de invernada y 200 terneras de las razas Durham y Hereford, tiene además una majada de 3.000 lanares Rambouillet destinados a la cría de capones. **N.° 8**. Ocupado por 1.200 novillos de gran mestización de 2 años de edad y 3.000 capones Rambouillet y Lincoln. **N.° 9**. 400 novillos de 3 años y 1.000 borregas Rambouillet. **N.° 10**. 800 novillos mestizos de 2 a 3 años y toros de campo Hereford y Durham destinados a la venta, como asimismo la majada Rambouillet Merino N.° 2 de 700 animales. **N.° 11**. 80 vacas Durham de gran mestización servidas por toro puro y la majada Lincoln para la cría de capones. (483).

podían manejar a los toros y las vacas puras ó 7/8 sangre con la misma brutal desaprensión que peones y patrones usaban para con los "conejos con guampas". Como cuando se expandió el ovino por la década 1860-1870, aunque en menor grado sin duda, pues no se trataba de otra especie sino de otra raza, el novillo mestizo y el ovino de raza obligaron a realizar modificaciones en el antiguo régimen de explotación.

Bretes, tajamares, montes artificiales, bañaderos y subdivisión mayor del gran fundo, fueron las primeras mejoras introducidas para proteger, amansar y alimentar mejor a los valiosos ejemplares mestizos.

El personal también debió cambiar. El gaucho tuvo que aprender a dar una vacuna, bañar ovejas y novillos manejando específicos; y conocer, si era capataz, el valor alimenticio de los forrajes, el manejo de los puros, el cuidado especial que requerían los reproductores. En una palabra, el mestizaje llevaba consigo la modificación, aunque fuese parcial, del personal subalterno (peonadas y capataces), y del propio hacendado: orden y disciplina en el trabajo y un mínimo de tecnificación.

Ya lo habían advertido desde la Revista de la Asociación Rural en la década de 1870. Pero ahora la aspiración era una necesidad. Es sintomático que los más interesados en promover la educación en sus establecimientos hayan sido los cabañeros. No fue por puro idealismo que en 1898 Calixto Martínez Buela en su cabaña Las Islas sostuvo un colegio en el cual se enseñaba "*gratuitamente a todo el personal del establecimiento*" (484).

Pero era el Estado quien debía cumplir esa función, y las presiones de la clase ganadera progresista se hicieron sentir en el gobierno. La primera preocupación —y ello es muy revelador—, no fue por la agronomía, ciencia que hubiera afectado a toda la economía rural y puesto en tela de juicio demasiadas cosas, sino por la veterinaria, ciencia que procuraba simplemente prevenir y curar a los caros reproductores y mestizos. La agronomía resultaba imprescindible si se deseaba una visión científica y totalizadora de los cambios que nuestras estancias requerían. Ello, por el momento, no interesaba, y ese desinterés fue un reflejo de cómo se había llevado a cabo el mestizaje: modificando el ganado, no la pradera. La veterinaria, en cambio, era una necesidad urgente para este cambio parcial.

En la etapa inicial del mestizaje el vacuno era un ser débil y no estaba inmunizado por el tiempo, como el criollo. Aparecieron epizootias de las cuales antes no se hablaba. La aftosa se expandió por estos años en la República Argentina y el Uruguay, motivando en 1900 —por lo menos fue la causa invocada— el cierre de los puertos británicos al ganado en pie rioplatense. Pero las llagas que provocaba la aftosa en la boca de los mestizos y puros (485), no eran nada al lado de la "tristeza" o "fiebre de Tejas", epizootia que se extendió como un reguero de pólvora desde 1895-1896, primero por el norte de la República y luego por el centro. Según relató Carlos Reyles en carta a Luis Mongrell, fue trasmitida a los ganados orientales por las reses importadas de Entre Ríos. Por las novilladas en tránsito hasta Montevideo se corría el riesgo de infectar a toda la nación. Sus efectos eran mortíferos sobre el ganado de raza; el criollo, en cambio, estaba inmunizado. La única solución —aparte de la discutida vacuna del sabio francés Lignières—, fue el baño con un fuerte específico que eliminase el vehículo trasmisor: la garrapata (486).

Por el novecientos las defensas técnicas del país frente a este tipo de flagelo eran inexistentes. En 1899 sólo había dos veterinarios orientales diploma-

dos. Uno de ellos, el Dr. Pedro Bergés, titulado en Francia, abrió en Montevideo en 1901 un "establecimiento nacional veterinario", ofreciendo sus servicios a los ganaderos que desearan visitase sus establecimientos (487). Los ganados importados de la República Argentina, en los hechos, no eran inspeccionados y traían aftosa. Sólo los 8/10 de los vacunos faenados para el consumo montevideano recibían inspección veterinaria (488).

En enero de 1903 el Gobierno de Juan L. Cuestas creó 3 becas para estudiantes que desearan cursar estudios en la Facultad de Veterinaria de La Plata (República Argentina), y poco después, otros 3 estudiantes se incorporaron en similares condiciones (489). Uno de los primeros actos del novel Presidente José Batlle y Ordóñez fue contratar, en mayo de 1903, a cuatro veterinarios para controlar el ganado importado y exportado, con la obligación de dictar cursos sobre su especialidad en los establecimientos de enseñanza que el gobierno designara (490). En junio se estableció la inspección veterinaria en Paysandú —por cuyo puerto entraba la mayoría del ganado argentino que importábamos—, teniendo el funcionario designado la obligación de hacer "disertaciones y demostraciones prácticas", y pudiendo dedicarse al ejercicio de su profesión en la campaña (491). Culminando esta etapa, el 23 de noviembre de 1903 Batlle y su Ministro de Fomento, José Serrato, establecieron los estudios de veterinaria como "anexo de la Facultad de Medicina". En los considerandos del decreto se hizo hincapié en "*...que es de todo punto necesario que el Estado concurra de su parte al fomento de la ganadería intensiva, dotándola de elementos científicos idóneos para regentear los servicios públicos de inspección sanitaria, o para proporcionar al hacendado estos auxiliares tan indispensables hoy en las modernas faenas rurales.*" (492).

Ese era el personal altamente calificado que recibiría un título universitario y por ello adquiriría un elevado status, por lo cual era carrera ideal para los hijos de hacendados. Pero existía la necesidad, también urgente, de capacitar, aunque fuese un mínimo, al personal subalterno de la estancia. Por ello fue que las Cámaras en 1902 establecieron la enseñanza obligatoria de nociones elementales de ganadería —ya se proporcionaban de agricultura— en todas las escuelas del interior del país (493). Por ello también Juan Carlos Blanco Sienra, director del Departamento de Ganadería y Agricultura, dependiente del Ministerio de Fomento, presentó en octubre de 1904, un plan para crear una "escuela de capataces" en el campo experimental de Toledo. Partiendo de una visión que tanto tenía de realista —falta de profesores nacionales y de dinero— como de clasista —más valía un buen capataz que un ingeniero agrónomo—, Juan Carlos Blanco Sienra sostuvo: "*El país no puede crear por el momento... una escuela agronómica... proporcionando una completa instrucción científica. Pero puede y debe a la mayor brevedad, contar con un centro donde tras un curso breve y apropiado se formen hombres útiles... A medida que se mejoran los ganados es necesario ir formando hombres aptos para que el esfuerzo y el capital empleados no se malogren. Actualmente es raro el establecimiento que tenga a su servicio un personal capaz de conocer el valor alimenticio de los forrajes, que pueda atender a las más simples enfermedades de los animales, que sea capaz de vendar un miembro fracturado, o que sea apto para aplicar una inyección... La Escuela de Capataces formaría en breve tiempo un núcleo poderoso de hombres útiles con la necesaria preparación para ser —sin grandes pretensiones de retribución— excelentes directores de estancia reemplazando a*

los que se usan actualmente y que son en general, más que factores de progreso, elementos de retrogradación..." (494).

Menos "pretensiones" que un ingeniero agrónomo, pero hombres capacitados, eso era lo que pedía el ganadero progresista.

El gobierno planeaba más alto. "*El 15 de setiembre de 1906 se creaban simultáneamente por decreto, las Facultades de Agronomía y de veterinaria*". Eduardo Acevedo, desde el Rectorado, el Ministro de Fomento, José Serrato, y el Presidente Batlle, captaron así la necesidad de la clase ganadera progresista, vertiéndola en un molde más ampuloso, pero también más avanzado (495).

4. La oposición entre los grandes hacendados progresistas y los grandes hacendados tradicionales

Para los grandes hacendados del norte y este, dueños de ganado criollo inmune a la tristeza y muy pocas ovejas, las mejoras técnicas que el mestizaje vacuno requería —el baño contra la garrapata—, y que el mejorado ovino del sur exigía —el baño contra la sarna—, eran gastos inútiles y sin sentido.

Para los grandes hacendados progresistas del sur y la clase media dedicada de preferencia al ovino, esas mejoras eran cuestión de vida o muerte —en el sentido literal— para sus ganados. El choque entre ambos tipos de estancieros no tardaría en producirse cuando —para evitar contagios y eliminar las epizootias—, los hacendados progresistas pretendiesen imponer su punto de vista a todo el país.

Ya en 1898 muchos de los hacendados progresistas pedían al Gobierno que actuara imponiendo el baño obligatorio de las majadas y la reforma del Código Rural para implantar el alambrado de siete hilos. Ambas mejoras eran imprescindibles si se quería erradicar la sarna; la primera, la curaba; la segunda, evitaba el contagio. Precisamente era en el norte y este donde predominaba el cerco de 5 hilos y los bañaderos brillaban por su ausencia (496).

El Congreso Rural de 1902 se limitó —para no dividir al gremio— a pedir al Gobierno prohibiese la admisión de ganado argentino o brasileño sin someterlo de inmediato al baño garrapaticida, con excepción de las novilladas consumidas por los saladeros. En cuanto al ganado oriental, el Congreso "recomendó" el baño frecuente, hasta tres veces por año (497).

Impulsados por la Asociación Rural y algunos hacendados progresistas muy vinculados al Presidente de la República —Luis Mongrell, por ejemplo—, José Batlle y Ordóñez y su Ministro de Fomento, José Serrato, dictaron un decreto el 16 de julio de 1903, por el cual: a) Desde el 1º de diciembre de 1903 se prohibía en todo el territorio nacional el tránsito de ganado vacuno atacado de garrapata; b) Los ganados sólo podrían circular si los conductores iban provistos de un certificado de "baño"; c) Los dueños de baños, previamente habilitadas las instalaciones por la inspección veterinaria regional, darían estos certificados; d) El Poder Ejecutivo se comprometía a instalar en los caminos nacionales y pasos principales, bañaderos públicos que coadyuvasen al cumplimiento de estas disposiciones; encargándose de la vigilancia de lo ordenado a la policía. Este decreto, en los hechos, volvía obligatorio el baño de todos los

vacunos, y daba un plazo de cuatro meses y medio a los hacendados para construir los bañaderos (498).

La tempestad se levantó de inmediato entre los grandes hacendados tradicionales del norte. Ellos, o ya tenían sus mestizos infectados y relativamente inmunizados por aclimatación, o, más sencillo, no tenían mestizos sino criollos. Y éstos con la garrapata habían llegado a un acuerdo luego de doscientos años de convivencia: no sufrían de "tristeza".

Los primeros en manifestar su oposición fueron los estancieros de Cerro Largo, convocados en el mes de agosto por la Asociación Rural departamental. La medida, a su entender, "era impracticable" (499). Más activos estuvieron los de Artigas, Salto y Paysandú. Para aplacarlos, el gobierno envió a dos funcionarios del Ministerio de Fomento. Uno de ellos argumentó que traía la "*delicada misión* [*de*] *suprimir ese antagonismo que se nota entre los estancieros del norte y los del sur en los criterios relativos a las medidas que establece el decreto*". El hacendado Olarreaga, hizo "*algunas alusiones bien precisas sobre la actitud que en esta emergencia había observado la Asociación Rural, poco celosa en la defensa de la industria pastoril.*" (500). La reunión, celebrada en el Casino de Salto, puso de relieve el antagonismo entre los grandes hacendados progresistas y los latifundistas tradicionales. La crítica a la Asociación Rural, que siempre representó a los primeros, era una confirmación de la división gremial. (*)

A su vez el gobierno recibió el apoyo de los hacendados del litoral sur. Los de Soriano solicitaron la inmediata puesta en vigencia del decreto por medio de la Asociación Rural e Industrial del departamento (503). Hugo Tidemann, el más grande estanciero de Flores, que había logrado eliminar por completo la sarna y la garrapata de sus haciendas, envió una carta a la Asociación Rural en la que pidió un plazo de dos o tres meses más para la construcción de los bañaderos, pero apoyó con calor la iniciativa oficial, sugiriendo incluso que se aumentase en un uno por mil la Contribución Inmobiliaria, "que todos abonaríamos gustosos", para obtener un buen servicio de inspecciones veterinarias (504).

Pero el gobierno debió ceder a la oposición fronteriza, que era mayoritaria. Tanto más cuanto que en esos meses la tensión política había llegado al extremo y esa región era la cuna del caudillismo blanco. El 21 de noviembre de 1903 se suspendió la ejecución del decreto (505).

No se piense que esta división revela más de lo que se dijo. "Entre bueyes no hay cornadas", decía la gente en nuestra campaña, y los miembros de

(*) Uno de los argumentos utilizados por los hacendados del norte para oponerse a la obligatoriedad del baño vacuno, fue su temor a que en la República ocurriera lo que sucedía en Entre Ríos, donde el servicio de baños "se halla abusivamente monopolizado", y no daba buenos resultados.(501). También les preocupó que el gobierno deseara imponer un específico determinado para favorecer a una empresa, sin los previos análisis técnicos. No estaban tan desencaminados en esto último. Luis Mongrell, el hacendado que más impulsó a Batlle a decretar la obligatoriedad del baño, había entrado en contacto con Miguel Pareja, Director General de la Cía. Americana Productos Veterinarios, vendedora del "Sarnol triple", para establecer baños en el Uruguay. Pero es evidente que el gobierno nunca hubiera accedido a ningún tipo de monopolio. El Ministro de Fomento, José Serrato, manifestó a Luis Mongrell, que antes de firmar cualquier contrato que concediese monopolios, "dejaría el empleo". (502).

la clase alta ganadera —tradicionales o progresistas— tenían demasiado en común —la defensa acérrima del derecho de propiedad privada, por ejemplo—, como para permitir que un problema técnico destruyera la solidaridad de clase. Empero, también es cierto que ese detalle técnico fue un símbolo del enfrentamiento entre los dos tipos de empresas, y las dos regiones donde se desarrollaban ambas.

5. La mentalidad del gran hacendado progresista

El espíritu de empresa, alentador del capitalismo en el medio rural, se manifestó en esta clase de estancieros. Decía Carlos Reyles en 1894, que con sus innovaciones "*...tomaron las faenas camperas un carácter grave y racional, en abierta oposición con el rutinario e irreflexivo que antes las distinguía, carácter al que no lograba avenirse así como así, aquellas gentes que vestían el pintoresco chiripá y calzaban bien resobada bota de cuero de potro.*" (506). En visita realizada en 1897 a su estancia de Durazno, describió los cambios el periodista de "El Siglo": "*...[reinan] el respeto, orden y disciplina... en todas las dependencias de la estancia. Dudo que haya un establecimiento mejor organizado. Todo funciona allí con la regularidad de las piezas de la máquina de un reloj.*"

Ese espíritu burgués en tensión, racionalizaba a la gran estancia criolla y procuraba convertirla en una "máquina" eficaz y rentable. Para ello, llevar libros de contabilidad era requisito imprescindible. Aquí sí se conocía con exactitud el número de ovejas en las majadas y el de las vacas en los rodeos: "*Hay [un] libro en el que está encerrado el mecanismo del establecimiento, y sobre cuya eficacia llamamos la atención de todos los estancieros. En ese libro están señalados los potreros, rodeos, majadas, y aguadas e invernadas a cargo del capataz de cada puesto, con el número de animales entregados y los nacimientos habidos. Cada puestero produce su informe semanal, dando cuenta de los trabajos practicados en el campo, de los movimientos habidos, de las muertes ocasionadas por la peste, los desperfectos ocurridos durante la semana, y los animales muertos para el consumo, así como si la sarna ha aparecido en alguna majada y si se han realizado las curaciones correspondientes. Estos informes son comprobados por una recorrida general que el mayordomo hace frecuentemente por todo el campo y sus datos se pasan al libro, pudiendo saber en cualquier momento cuántos animales quedan a cargo de cada puestero, descontando las bajas ocasionadas por la peste y el consumo de las existencias que había, siendo la entrega de los cueros otro medio de fiscalización que comprueba la exactitud de los datos de cada puestero.*" (507).

* * *

Debemos valorar el exacto significado de los grandes hacendados progresistas y su función en la economía rural. Alentados por la demanda frigorífica y su origen europeo, las grandes hacendados del litoral sur creyeron encarnar la clase más dinámica de la nación. Así lo manifestó de continuo la Revista de la Asociación Rural y lo declaró Carlos Reyles en confusos manifiestos seudo-

filosóficos. Esta confianza en sus propias fuerzas pudo, sin duda, fortificarlos, pero otros factores terminaron por paralizarlos.

Este tipo de latifundista fue minoritario frente a los latifundistas fronterizos. Los departamentos donde alcanzó cierto predominio, Soriano y Colonia, fueron aquellos donde el porcentaje de arrendatarios era muy elevado, no pudiendo nosotros distinguir entre su dinamismo y el correspondiente a éstos. El cambio lo aceptaron con mentalidad moderna sobre todo los hacendados europeos. Nada garantizaba que sus descendientes mantuvieran el mismo alto nivel de espíritu de empresa que sus progenitores trajeron del otro lado del Atlántico. Tanto más cuanto que el medio criollo los iba lentamente absorbiendo. (*)

Además, el cambio, como observamos, no modificó por entero a la estancia, sino sólo al animal que en ella pastaba. Nació endeble y no totalizador. La pradera natural siguió siendo la base del establecimiento. El día que advirtieran que sus enormes fundos les proporcionaban una ganancia cuantiosa con el solo mestizaje, adoptarían una actitud quietista similar a la que ahora criticaban en sus colegas fronterizos. Es que el latifundio era capaz de frenar todos los impulsos.

(*) Recuérdese la política de alianzas matrimoniales con el patriciado y las grandes familias nativas de propietarios, que hemos comprobado en el Tomo I.

Capítulo III
La estancia de la clase media rural y la explotación del ovino

1. Radio de influencia y vínculos entre la clase media rural y el lanar

Aunque hubo en toda la República estancias explotadas por la clase media rural, integrada por propietarios de fundos menores de 2.500 hectáreas(*) y arrendatarios de esos, o mayores establecimientos, existió una región en el centro-sur donde este tipo de hacendado predominó (508):

Deptos. **	*Promedio en hás. de los fundos*	*Vacunos Km²*	*Ovinos por K²*	*Producción kg. lana por cabeza*	*Calidad de lana* Merina	Lincoln
San José	596	44	150	2,074	1ª	cruzas
Florida	570	39	189	1,814	1ª	cruzas
Maldonado	283	30	173	1,470	3ª	—

Esta zona que abarcaba el 12 % del territorio nacional, poseía una densidad vacuna similar al promedio nacional (36 cabezas), pero la ovina era muy superior a ese promedio (99 cabezas), poseyendo entre los tres departamentos el 15 % de todos los lanares de la República. En San José y Florida, la producción de lana por cabeza era superior al promedio, y la calidad, excelente. En merino, toda la fibra era "supra", e incluso proporcionaban parte de las cruzas derivadas de las razas inglesas de carne, más abundantes en Colonia y Soriano.

En una segunda región, la clase media rural de propietarios, menos nume-

(*) En 1972 consideramos latifundio al predio que sobrepasa las 1.000 hectáreas. Pero de acuerdo al valor de la tierra y la productividad, menores ambos en el novecientos, hemos preferido alzar el límite hasta las 2.500 hectáreas, criterio que, por otra parte, fue el de los contemporáneos.

(**) En estos departamentos, la pequeña explotación agrícola no sólo distorsionó la extensión promedial de los fundos ganaderos, que debió ser más elevada, sino que también restó campos al desarrollo ovino, sobre todo en San José y el sur de Florida. La naturaleza de los suelos de Maldonado explica sus rasgos negativos en rendimiento y calidad de la lana.

rosa, se vio fortalecida por los arrendatarios. Coexistía allí con el latifundio progresista y el tradicional:

Deptos.	Promedio en hás. de los fundos	Vacunos Km²	Ovinos por K²	Producción kg. lana por cabeza	Calidad de lana Merina	Calidad de lana Lincoln
Soriano	1.009	52	261	2,137	1ª	cruza
Colonia	315	54	186	2,061	1ª	cruza
Durazno	806	40	185	1,818	1ª	—
Flores	619	36	342	2,141	1ª	—
Lavalleja	435	39	153	1,576	2ª	—

La densidad bovina era importante en Soriano, Colonia y Durazno, pero en los cinco departamentos la ovina era la más alta de la República. Ocupando el 25 % del territorio nacional, pastaban en ellos el 41 % de las majadas. La producción de lana por cabeza y la calidad —con la excepción de Lavalleja—, fueron también excepcionales en el país. Los únicos departamentos que producían "supra" eran éstos, los ya reseñados San José y Florida, y Río Negro, departamento donde predominaba la gran propiedad aunque con uno de los mayores porcentajes de arrendatarios del país.

En una tercera región, la clase media rural muy debilitada, coexistía con la gran hacienda tradicional:

Deptos.	Promedio en hás. de los fundos	Vacunos Km²	Ovinos por K²	Producción kg. lana por cabeza	Calidad de lana Merina	Calidad de lana Lincoln
Treinta y Tres	722	43	100	1,412	2ª	—
Rocha	520	37	139	1,477	3ª	—

Estos departamentos fronterizos con el Brasil ocupaban el 11 % del territorio y poseían el 12 % del stock ovino. La densidad vacuna era cercana al promedio nacional, y la ovina levemente superior. La producción y la calidad, muy inferiores al promedio en el primer caso y a la norma en la región ovejera, en el segundo. Aquí la influencia tan desdibujada de la clase media, derivó de su debilidad.

* * *

El ovino siguió funcionando en todo el país como una alternativa de la explotación vacuna cuando los precios obtenidos de ella no eran remuneradores, o la seca la perturbaba [509]. Como hemos ya comprobado, en este decenio fueron factores económicos los que volcaron a muchos hacendados hacia el lanar, visto el escaso precio de las novilladas criollas. Pero el protagonista de esa dedicación preferente fue la clase media rural, y sólo por excepción, el latifundio progresista en Río Negro, Soriano, Colonia y Flores.

Era natural. El latifundista progresista tuvo una salida más ventajosa en el mestizaje del vacuno. La extensión de sus enormes fundos le permitía hacer pastar miles de bovinos; su capacidad económica le facilitaba con holgura ese costoso cambio en la "máquina de hacer carne". La clase media rural se halló

en otra situación. Cuando era propietaria, el tamaño del fundo la obligó a contar más con el lanar que con el vacuno; y en todas las ocasiones, propietaria o arrendataria, estuvo más a su alcance mejorar al merino y crear el tipo cruza productor de caponadas Lincoln, que mestizar con Shorthorn o Hereford.

Existen pruebas matemáticas de la relación entre el lanar y la clase media rural. De acuerdo a la descripción de Setembrino Pereda del departamento de Río Negro en 1898, las estancias mayores de 2.500 hectáreas por cada vacuno tenían 2 ovinos, y las de menor área, por cada vacuno 3 ovinos, es decir un 50 % más. Carlos M. Maeso en su muestreo de cien estancias en todo el país hacia 1904, permite deducir cifras también reveladoras: en los grandes fundos, un bovino cada 1,66 ovinos; en los medianos, un bovino cada 3,44 ovinos, es decir, más de un 100 % de lanares en las estancias de la clase media que en las de la clase alta rural.

Otra confrontación trae luz a estos hechos. La región fronteriza donde reinó el latifundio tradicional, que abarcaba los departamentos de Artigas, Salto, Tacuarembó, Rivera y Cerro Largo, ocupó el 37 % del área del país y sólo poseyó, de acuerdo al Censo de 1900, el 19 % de las majadas nacionales. Así como la gran propiedad tradicional descuidó al ovino, el lanar halló su más espléndido desarrollo fomentado por la clase media.

Ella lo extendió pero también se fortificó con él. En este decenio se pudo acceder a la propiedad de la tierra a través de la explotación ovina. Empezando como pequeño arrendatario en San José, Soriano, Durazno o Flores, muchos se convirtieron en propietarios de estancias de mil y hasta dos mil hectáreas [(510)]. Incluso cuando la gran hacienda progresista se dedicó al ovino, visto el buen precio de la lana, en Río Negro, Flores, Soriano, y Florida, sucedió a veces que los puesteros del inmenso fundo actuaban como habilitados, logrando la tercera parte del procreo anual de las majadas [(511)].

Nada de ello alentaba la estancia dedicada al vacuno. Un pequeño arrendatario no podía dedicarse a ese tipo de explotación, porque la ganadería extensiva requería —para ser rentable— un mínimo de 1.500 a 2.000 hectáreas. En cambio, con la quinta parte de esa superficie, prosperaba el arrendatario dedicado al lanar. En cuanto a entregar a los puesteros un porcentaje del procreo vacuno, no conocemos ningún ejemplo contemporáneo. En parte, debido a que la tradicional figura del puestero sólo resistió en la gran hacienda dedicada al lanar. Este requería más cuidados y atención personal, de ahí la diferencia. En parte también porque esa liberalidad —que el sistema de explotación no exigía— no la concibieron ni el sórdido latifundista fronterizo, ni el progresista del litoral. Para este último hubiera sido una herejía entregar un tercio del vacaje y la costosa novillada mestiza a quien no había puesto más que su trabajo.

De esta forma, lanar y clase media se respaldaban mutuamente, y la suerte corrida por el primero determinaría, en parte, la historia próspera o decadente de la segunda.

2. Descripción de la estancia y la explotación del ovino

La estancia de los propietarios de media o una suerte de campo (mil o dos mil hectáreas), como todavía se decía en la época, poseía una resi-

dencia para la familia del patrón muy modesta. Las paredes eran por lo común de terrón, más abrigado y menos acogedor de alimañas que el adobe, y los techos de "lata". Si el propietario era acomodado, las paredes fueron de material y el techo de zinc. La planta no se desarrollaba en torno a un patio, sino que era rectangular o cuadrangular pero compacta, con 4 ó 5 piezas a las que se agregaban, a veces, cocina y despensa. El aljibe, a poca distancia de la casa, proporcionaba el agua. El casco se completaba con los infaltables galpones para los peones y la esquila, de adobe o terrones, con techos de "lata" o paja. Además de los corrales y bretes, de alambre y palos de ñandubay, a menudo había un baño para curar la sarna en las ovejas.

La quinta u otro tipo de explotación agrícola fueron casi inexistentes. El alimento lo constituían las viejas ovejas de refugo, en asado, puchero o guisos. No parece existir en estos casos una cocina aparte para la peonada, lo que indicaría un similar régimen alimenticio para patrones y personal.

Fue muy visible la mayor subdivisión del campo en potreros, tanto si la comparamos con la gran estancia fronteriza (mil a dos mil hectáreas por potrero), como con la progresista, (quinientas a seiscientas). En Río Negro en 1898, las haciendas menos de 2.500 hectáreas se dividían en potreros con un promedio de 375; en todo el país en 1904, según el muestreo de Carlos M. Maeso, los potreros de ese tipo de estancia alcanzaban las 227 hectáreas. El cerco fue, en general, de 7 hilos, y menos frecuente el de 6. Es en este rasgo técnico que la clase media rural mostró su carácter progresista más notorio. A ello fueron llevados sus integrantes por el tipo de animal que adoptaron —el ovino— y por la necesidad de aprovechar al máximo los pastos de su menguado fundo. Resultado final de ello fue que la producción de lana por cabeza ovina y la calidad de la fibra eran las mejores del país en los departamentos donde este grupo social predominó.

* * *

Las tareas que el ovino bien mestizado requirió fueron numerosas, y a las ya descriptas en los tomos anteriores, se agregó en el novecientos el baño para curar la sarna, e innovaciones de importancia en la esquila.

La esquila según el método tradicional se siguió practicando, pero cada vez era mayor el número de hacendados que lo modificaban. Las cuadrillas que trabajaban a destajo ganaban, por el novecientos, $ 0,03 por cada animal esquilado, lo mismo que cuarenta años atrás. Por los carneros, "más difíciles de pelar", se abonaba el doble. Muchos hacendados todavía seguían haciendo trabajar en los galpones, "a cancha", entregando luego a cada peón la lata que al fin de la esquila se canjearía por dinero. Este sistema favorecía el "desorden" en el trabajo, exigía una fiscalización rigurosa y el consiguiente empleo de personal. Los estancieros sostuvieron que la entrega de "latas" facilitaba el juego, pues las peonadas utilizaban el comprobante como moneda, y luego de concluída la fatigosa tarea diaria, era frecuente que un avispado paisano o el propio capataz de la cuadrilla, los esquilmase. Ese "desorden en las costumbres" perjudicaba a los hacendados, ya que "*era natural que los obreros que no han descansado durante la noche, ejecuten al día siguiente un trabajo lento y malo*". Para evitarlo, en 1898 la mayoría de los estancieros de Río Negro habían cambiado el sistema de pago y racionalizado la tarea. El galpón de esquila fue dividido en compartimientos y se utilizaba un brete para cada esquilador. Así se economizaba tiempo y personal de vigilancia. El capa-

taz no tenía por qué "tomarse la molestia de andar dando latas", pudiéndose individualizar de inmediato al que cortaba mal o hería al animal. Cada dos horas, completo el brete, se contaban y revisaban las ovejas de cada peón, anotándose en una libreta el número de lanares esquilados. Sólo concluída toda la esquila se les entregaba el dinero a las cuadrillas [512].

Pero una innovación de gran importancia comenzó a ser utilizada por los estancieros en el novecientos: la máquina de esquilar. La primera importación se hizo en 1893 y hasta 1898 la introducción tuvo un ritmo lento, una o tres por año. Pero a partir de 1899, afianzada la paz política, los importadores alimentaron un ávido mercado. Entre ese año y 1904 llegaron al país 330, a un ritmo anual de 55, promedio que oculta el formidable empuje de 1903 (118), y la disminución del año de la guerra civil: 1904 con 30 máquinas [513].

Las máquinas eran costosas. Sólo un gran hacendado como Hugo Tidemann en Flores podía permitirse adquirir una de 80 tijeras, a un precio de $ 6.000 [514], valor de 2.000 capones Lincoln, o sea la producción íntegra de 2 ó 3.000 hectáreas. Ni las cuadrillas ni los hacendados medianos estaban en condiciones de practicar esos desembolsos. Máquinas más modestas, de 20 ó 25 tijeras, fueron compradas por empresarios que las alquilaron al estanciero mediano [515]. El costo hacia 1910 variaba entre ochenta y cien pesos por tijera, si se utilizaba un motor a petróleo o gasolina. Cada tijera servía a 1.500 ó 2.000 ovejas, y teniendo en cuenta el mayor rendimiento de lana logrado con la nueva técnica, los estancieros calcularon que la inversión —aunque elevada— se compensaba de inmediato con este incremento.

La primera ventaja derivada del uso de la máquina fue el aumento en el rendimiento de lana por animal. En 1899 Ignacio Urtubey, acaudalado hacendado de Soriano, estimó el incremento en 250 gramos por cabeza [516]. En 1910 los hacendados consultados por la División de Ganadería del Ministerio respectivo, sostuvieron opiniones disímiles en cuanto al aumento en sí (del 2 al 10 % de lo obtenido con el viejo sistema), pero acordes en cuanto a su importancia. Como corolario, adujeron que la máquina permitía sacar la lana más inmediata a la piel; hacer un corte parejo y evitar los recortes de las mechas, adquiriendo el vellón más valor comercial. Siempre en torno al lanar, otra virtud de la máquina en relación a las tijeras de mano, fue que disminuía las lastimaduras, tan peligrosas en los ovinos por el riesgo de las gusaneras [517].

La segunda ventaja —y no en orden de preferencias sino simplemente de exposición— que el estanciero obtuvo del uso de las máquinas esquiladoras se refiere al personal.

Con el viejo sistema un excelente peón esquilaba a lo sumo 35 animales por día, en una jornada de labor de 10 u 11 horas, lo habitual. La máquina permitió esquilar el doble en el mismo tiempo, y en casos de excepción, hasta 90 ó 100 animales diarios. Eso significaba: a) Ahorro de personal. Los estancieros de 1910 estuvieron de acuerdo con la opinión de Ignacio Urtubey en 1900: se podía prescindir del 50 % de la mano de obra antes utilizada. b) El hacendado no sólo ahorraba jornales, sino que aprovechó para rebajarlos. Los hacendados de 1910 sostuvieron que el jornal, luego de estar prácticos los esquiladores, "debe bajar, pues la tarea es más rápida" permitiendo ganar, a nueve animales por hora, $ 2,70 por día, "jornal que está muy lejos de ser alcanzado en otras tareas rurales". En ciertas zonas de Flores ya se abonaba menos por

el trabajo hecho a máquina que por la labor a mano. "*Esta diferencia de jornal —añadían los hacendados consultados—, puede compensar el gasto del motor para mover las tijeras, haciendo más económica todavía la esquila a máquina*". Pero el ahorro era mayor si se tiene en cuenta que al disminuir el personal, se economizaba en alimentación y descendía el número de caballos de los esquiladores que pastaban en el campo. El estanciero, que días antes de la esquila a mano veía formarse un verdadero campamento en torno al casco de su establecimiento, con personal desconocido y muy numeroso, ahora podía respirar tranquilo. c) Al disminuír el personal, se seleccionó a los más dóciles y cercanos a la hacienda, implantándose el "orden" y "disciplina" tan caros al Presidente de la Asociación Rural, Carlos Arocena. Describió el cambio un corresponsal de "El Siglo" en 1902: "*La esquila del pasado —y aún de los días actuales— con su aspecto semisalvaje, con su agitación y desorden, con sus tipos sombríos y harapientos, con sus riñas, con la falta absoluta de disciplina que constituyen una época de zozobra para el estanciero y su familia, tiende a desaparecer de los grandes establecimientos, suplantada por las máquinas que normalizan el trabajo y encauzan a los obreros en una corriente de orden que por sí sola basta para modificar el sistema... Los esquiladores trabajando aislados, en un punto fijo, evitan las conversaciones entre sí y con ellas la pérdida de tiempo, y en muchos casos las riñas que convierten el galpón en campo de batalla.*"

La observación, que mostraba un muy claro espíritu de clase, la había sugerido un hacendado de Durazno, Santiago Bordaberry [518].

Los hacendados consultados en 1910 argumentaron que la máquina "*...permitía desarrollar el trabajo en el mayor orden, pues la gente mala puede eliminarse fácilmente y con el ruido de la máquina se hace difícil la conversación entre los esquiladores; además, la misma atención que exige la tijera mecánica para funcionar bien, evita las distracciones perjudiciales para el trabajo...*" [519].

En una palabra, la máquina de esquilar convirtió por primera vez a nuestros peones esquiladores en típicos obreros; habían ingresado a los "tiempos modernos". Aparte de su nomadismo y el carácter zafral del trabajo, nada los distinguía de sus colegas montevideanos: laboraban concentrados, en jornadas de 10 a 11 horas, manejando máquinas, en silencio, y manteniendo la disciplina que la técnica, y el ojo del capataz o patrón, exigían. Las consecuencias sociales que este hecho técnico implicó son expuestas en el tomo IV. Una obvia no escapará al lector: la esquila, trabajo habitual del pobrerío rural, dejó de ocupar el 50 % de la mano de obra antes usada.

* * *

Resumiendo: la clase media rural demostró su carácter dinámico incrementando la producción lanar; se fortificó con el ovino y pareció ligar su suerte a esa especie. Otra hipoteca pesó sobre ella: la mayoría del suelo seguía ocupado por el latifundio. Desde el punto de vista de su influencia económica, social y política, en consecuencia, su peso fue minoritario.

PARTE III
LA COMERCIALIZACION DEL GANADO EN PIE DENTRO DE LA REPUBLICA

Capítulo I
La comercialización del ganado entre criadores e invernadores

1. Las formas de comercialización: ferias, remates y troperos

La importancia creciente del mestizaje obligó a los hacendados, como hemos visto, a organizar de manera racional los contactos entre los criadores de ganado de alto mestizaje y los compradores esparcidos por toda la República. El antiguo tropero, comisionado por estancieros o saladeristas para la compraventa de novilladas en la Tablada de Montevideo o los establecimientos industriales del litoral, no podía cumplir esa delicada función. La inversión en reproductores era demasiado elevada como para confiarla a esta clase de intermediarios, y los hacendados-cabañeros del litoral y centro del país procedieron a organizar los primeros remates y ferias ya descriptos.

Pero también ocurrió que con el auge de la invernada desde 1890 en adelante, y la escasez de ganado de cría, los estancieros recurrieron a otras formas además de las tradicionales (el tropero, el contacto directo entre comprador y vendedor), para comercializar el ganado en pie. Al afianzarse la diferenciación entre invernadores y criadores, al igual que se estaba gestando otra entre cabañeros y hacendados comunes, el comercio de ganado en pie tendió a formalizarse. En muchos casos el negocio tenía ya suficiente envergadura como para comenzar a gestar un sistema propio de transacciones, más especializado y eficaz que el que podían ofrecer los viejos troperos. Fue la demanda conjunta de ganado de alto mestizaje y de cría para invernar, agudizadas en el novecientos por el auge de la cruza y la distinción entre criadores e invernadores, lo que estuvo en la base del comercio de ganado en pie.

Hombres habituados a la tarea mercantil montevideana y vinculados por

diferentes lazos a la actividad rural, fueron los primeros en entrever este filón inexplotado del comercio y organizarlo. Alejandro Victorica, que en 1887 había obtenido en Montevideo el título de rematador, fue el pionero. En 1890 procedió a liquidar, por primera vez, todas las existencias de una estancia en un remate —Durazno, haciendas de Alfredo Nebel—, en ambiente todavía hostil pues los estancieros no se habituaban a pagar comisión a los rematadores, acostumbrados al trato bastante servil de los troperos. Asociado en 1898 a Manuel Carbajal, la firma pasó a denominarse Victorica y Cía. Al amparo de la paz cuestista sus negocios en ganado se expandieron. Vinculado a fuertes estancieros de Paysandú, los impulsó a fundar la Sociedad Rural Exposición Feria de ese departamento que celebró su primer certamen en 1899. A los salteños los estimuló a crear la Sociedad Agropecuaria e Hípica departamental y sus ferias, al igual que a los de Tacuarembó, la Asociación de Ganaderos. Otras firmas instaladas en Montevideo comenzaron por el novecientos a realizar remates de ganado en las estancias y las exposiciones ferias. En 1898, surgió el "Centro Ganadero" fundado por Rodolfo Ponce de León y Santiago Dutra. Hacia 1901, Italo Supparo, inició sus operaciones desde el Salto, extendiendo la actividad hasta Artigas y Paysandú (520). En 1903, Suárez y Canessa Ferro, organizaron en Florida varios remates de haciendas en el "Centro Ganadero" ubicado en los campos de Pastorini (521).

Fueron las exposiciones ferias el método que con más frecuencia se utilizó para poner en contacto a los criadores, invernadores y cabañeros. Comentó "El Siglo" la inaugurada en Mercedes en 1899: "*Ya no se habla de exposición, por más que abunden ejemplares dignísimos... los hacendados han encarado la cosa desde el verdadero punto de vista práctico..., aquí se trata sólo de comprar y de vender, y una y otra cosa en grande escala a juzgar por los considerables lotes que se presentan y por la afluencia a esta ciudad de hacendados de todas las zonas del departamento. Las ferias se han impuesto como medio de compra-venta.*" (522).

La conjunción de un gran hacendado progresista —Carlos Reyles—, y el singular espíritu de empresa de Alejandro Victorica, dio origen al llamado "Local Reyles", inaugurado el 18 de enero de 1903 (523). Este fue establecido en un centro neurálgico de la nación, la Estación Molles en Durazno, "*...situada en el centro de la República y ligada por las vías férreas lo mismo al norte que al sur, este y oeste del país.*" Instalado en un campo de 500 hectareas frente a la Estación, "*...lindando con la importante casa de comercio del señor Bordaberry, quien alentado por lo que ese progreso representa aumentará las instalaciones de su hotel...*" (524), este centro de remates de haciendas estaba llamado a desempeñar un papel importante en la comercialización del ganado en pie entre hacendados. Gozó en primer término, de la ventaja de liquidar el ganado de cría y alto mestizaje del establecimiento de Carlos Reyles "El Paraíso". Se hicieron allí dos ferias en 1903 con singular éxito, contándose con gran número de ganado procedente del litoral y el sur del país (525).

El remate de haciendas de las grandes estancias del litoral también comenzó en estos años. En el propio establecimiento se procedía a las transacciones, dirigidas siempre por hábiles martilleros (526). Culminando esta tendencia, en octubre de 1907 la firma Ponce de León y Dutra procedió al primer remate de la producción anual de un estanciero, Tomás Bell, dueño del ganado mejor mestizado en el departamento de Colonia (527).

Aunque la figura del tropero no desapareció de los tratos entre inverna-

dores y criadores, y el contacto personal; tampoco, estos signos anunciaban nuevos tiempos. Los precios ya no se discutían en el trato personal de vendedor y comprador, con esa mentalidad precapitalista que hacía de cada compraventa un torneo de oratoria y fintas diversas, muy amenas sin duda. El precio era, con estas formas innovadoras, rígido, fijado en una atmósfera impersonal. Las ventas de ganado entre hacendados habían empezado a ser regidas por principios que descartaban la carga de emocionalidad y juego que existe en toda transacción sobre objetos en sociedades primitivas; ahora las regían otras bases: eficacia, rapidez, el precio determinado por las condiciones objetivas del mercado. El precio había dejado de ser un riguroso secreto mantenido entre las partes. Se formaba a la luz del día y era ampliamente publicitado en el remate, la exposición feria y la prensa diaria de Montevideo y el interior. En una palabra, las transacciones de ganado entre hacendados comenzaban a plantearse dentro de la atmósfera capitalista.

2. Criadores, invernadores y bovinos criollos

La invernada fue una de las respuestas ensayadas por los hacendados que tenían que contar con el factor renta de la tierra en ascenso, frente al problema que les planteó el escaso valor comercial del novillo criollo. La otra respuesta, que exigía inversión y espíritu propenso al cambio, fue el mestizaje. Ambas, empero, no se excluyeron pues revelaban en el estanciero un notorio afán de lucro del que participaron tanto los grandes propietarios progresistas como los arrendatarios de los campos caros de Soriano, Florida o San José.

El estanciero criador de novilladas criollas, ubicado casi siempre en el norte, en tierras que eran de su propiedad y más baratas que en el sur, todavía obtenía utilidad a pesar de los tres o cuatro años que demoraba el novillo o la vaca en estar prontos para el saladerista o el invernador. Este, residente en el litoral o el centro sur, reciente propietario o arrendatario de las tierras de mayor precio del país, halló una salida muy lucrativa comprando ganado ya criado en el norte o las provincias argentinas de Entre Ríos y Corrientes, sobrealimentándolo durante sólo un año para luego venderlo al saladerista o al abasto interno. En su caso, el tiempo que estuviera el vacuno sobre el campo —ya que debía calcular o pagar una renta anual—, era el problema capital. De ahí su transformación en invernador.

La actividad del invernador se reducía a muy poca cosa. Era el criador quien, al decir de Setembrino Pereda en 1900, se imponía la "*tarea más ingrata y* [*llena*] *de sacrificios*". El invernador dedicaba sus establecimientos a los bovinos. Eliminaba los ovinos y tenía el menor número de caballos posible, pues el engorde rápido requería que cada novillo o vaca gozara de 2 ó 3 cuadras —dependía de las pasturas predominantes en cada región— para sí. Compraba al criador lo más barato posible; mantenía un año a lo sumo al bovino, sin otro trabajo que una relativa vigilancia y la matanza de las crías, pues hasta castrados se hallaban los novillos, y luego vendía lo más caro que podía al abasto de Montevideo y los pueblos del interior en invierno, —cuando los precios eran más elevados—, o a los saladeros en el verano, logrando también las mejores cotizaciones dada la calidad del producto ofrecido.

No es extraño, por lo tanto, que una latente hostilidad —ya comentada en tomos anteriores—, se hiciera sentir entre los criadores y los invernadores, me-

ros "negociantes y especuladores", típicos estancieros-comerciantes y no productores, en el sentir de sus adversarios. Estos observaban que los invernadores, al disponer de mejores pasturas y estar más cerca de los centros de consumo e industrialización —razones todas fruto del "espontaneísmo" de la pradera y no del trabajo que sobre ella hiciera el hombre—, obtenían a su costa utilidades espléndidas. La oposición, que tuvo matices regionales como se habrá observado ya, encontró su expresión parlamentaria. Setembrino Pereda, diputado por Paysandú, fue un buen intérprete de los criadores. Por un proyecto de ley que presentó a la consideración legislativa en 1900, restablecía el impuesto al ganado en pie derogado en 1887, y proponía duplicarlo si se trataba de reses de invernada. Las Cámaras, empero, prefirieron no tratar el tema. Restablecer el impuesto al ganado en pie, aun cuando fuese destinada su recaudación al fomento de la vialidad departamental, como lo deseaba Pereda, era atacar a la clase ganadera y alentar la ocultación de las haciendas [528].

La oposición entre criadores e invernadores se acentuó a medida que el ganado oriental comenzó a escasear y aumentar de precio hacia 1898. El descenso del stock bovino al que aludimos en otro capítulo, fruto de la faena de vientres en los saladeros y la muerte de las crías por los invernadores, restringió la oferta de ganado y el precio del de cría se elevó. Los invernadores, que ya obtenían seguras utilidades con las reses de Entre Ríos y Corrientes, impulsaron entonces su importación. Los cuadros siguientes prueban las ganancias de los invernadores en un primer período —1895-1897—, cuando compraban novillos orientales; y la función del ganado argentino en un segundo período —1898-1902—, cuando éste era vital para los invernadores si deseaban mantener el alto nivel de utilidades alcanzado en el pasado inmediato. Como era natural preveer, los criadores se sintieron burlados ante este recurso al extranjero, y la disputa entre ambos grupos alcanzó, como después analizaremos, tonos muy ásperos.

PERIODO 1895-1897

Cálculo de la utilidad neta lograda por los invernadores con reses orientales [529]

A) INVERNADORES DEL NORTE Y NOVILLO ORIENTAL

1) Invernador del norte vendiendo a saladero del Litoral (el saladero compraba en la estancia).

Utilidad bruta (precio de compra al criador menos precio de venta al saladerista)			$	4.00
A deducir:				
Campo necesario para el engorde de un novillo, 1½ hectáreas arrendadas a un precio promedio anual en Salto o Río Negro de	$	1.11		
Gastos Generales	"	0.60	"	1.71
Utilidad neta por novillo			$	2.29

Capital invertido en compra ganado de cría	$	7.12
Gastos totales en el año	"	1.71
	$	8.83
Utilidad neta sobre capital invertido:		26 %

2) Invernador del norte vendiendo a saladero de Montevideo (el saladero compraba en la Tablada de la capital).

Utilidad bruta			$	6.48
A deducir:				
Campo y gastos generales de acuerdo a detalle anterior	$	1.71		
Transporte por ferrocarril hasta Tablada de Montevideo	"	2.65	"	4.36
Utilidad neta por novillo			$	2.12

Capital invertido en compra ganado de cría	$	7.12
Gastos totales en el año	"	4.36
	$	11.48
Utilidad neta sobre capital invertido:		18 %

De lo que se deduce que la utilidad, aun en las condiciones imaginadas (campo arrendado y gastos muy exagerados), fue elevadísima, comparable sólo a la lograda por la usura montevideana. El invernador, aprovechando sus mejores pasturas y las necesidades crediticias del criador urgido en vender su producción antes que ésta estuviese lista para ser faenada, lo expolió. Es evidente que colocó en esa situación en particular a la clase media rural, la más necesitada de capital de giro. El gran hacendado podía resistir, y a menudo formaba con sus establecimientos todo un complejo, pues criaba en el norte e invernaba en el litoral o el sur. Queda en claro también que ante el peso del flete ferroviario, el invernador del norte dependió del saladerista del litoral que le compraba su producción en la estancia.

B) INVERNADORES DEL SUR Y NOVILLO ORIENTAL

Invernadores del sur vendiendo a saladeros de Montevideo.

Utilidad bruta		$ 6.48
A deducir:		
Campo: 1½ hás. arrendadas a un precio promedio anual en San José, Soriano o Florida de	$ 1.96	
Gastos Generales	" 0.60	
Transporte por ferrocarril desde Florida	" 1.00	" 3.16
Utilidad neta por novillo		$ 3.32

Capital invertido en compra ganado de cría	$ 7.12
Gastos totales en el año	" 3.16
	$ 10.28
Utilidad neta sobre capital invertido:	32 %

El invernador del sur, aunque abonó un arrendamiento más elevado que el del norte, aprovechó la relativa baratura del transporte por ferrocarril y los mejores precios abonados en Montevideo, obteniendo un 6 % de utilidad más que el del norte cuando éste vendía en el litoral, y un 14 % más en su mercado natural: Montevideo.

A partir de 1898, el descenso en el stock bovino nacional fue perceptible para todos los participantes en este tipo de negocio. El precio del ganado de cría oriental aumentó, y por ello el invernador recurrió a la importación de novilladas argentinas que hasta ese año sólo había introducido esporádicamente. Los cuadros siguientes demuestran cómo este nuevo factor permitió a los invernadores salir del atolladero en que los colocó un saladero que no podía pagar más de lo que abonaba, y una ganadería que se consumía a sí misma.

PERIODO 1898-1902

Cálculo de la utilidad o pérdida de los invernadores con reses orientales [530]

A) INVERNADORES DEL NORTE Y NOVILLO ORIENTAL

1) Invernador del norte vendiendo a saladero del litoral

Utilidad bruta	$ 1.62
A deducir:	
gastos, de acuerdo al cuadro anterior .	" 1.71
Pérdida por cabeza	$ 0.09

2) Invernador del norte vendiendo a saladero de Montevideo

Utilidad bruta	$	4.10
A deducir:		
gastos de acuerdo al cuadro anterior	"	4.36
Pérdida por cabeza	$	0.26

De esto se deduce que para los invernadores del norte que comprasen ganado de cría oriental, la invernada había dejado de ser un negocio, convirtiéndose en especulación desastrosa si lo enviaban a Montevideo. Ello acentuó la especialización regional, alejándolos del mercado capitalino que quedó en manos de sus colegas del sur y centro. La situación crítica los forzó a buscar novillos baratos en Corrientes y Entre Ríos.

B) INVERNADORES DEL SUR Y NOVILLO ORIENTAL

Invernador del sur vendiendo a saladero de Montevideo

Utilidad bruta	$	4.10
A deducir:		
gastos de acuerdo a cuadros anteriores	"	3.16
Utilidad neta por novillo	$	1.06

Capital invertido en compra ganado de cría .	$	11.60
Gastos totales en el año	"	3.16
	$	14.66

Utilidad neta sobre capital invertido: 7,2%

Para el invernador del sur que vendía en la Tablada de Montevideo, la utilidad todavía era interesante, pero había descendido de un 32 % a un 7,2 %. Si no perdía dinero como su colega del norte, ello se debía al mayor precio abonado por el abasto capitalino y los saladeros de Montevideo, en comparación con los pagos por los industriales del litoral. Para uno y otro, sin embargo, se imponía obtener una fuente más barata de ganado de cría. El invernador oriental de ganado criollo ya no encontraba compensaciones si trabajaba con la materia prima del país.

C) INVERNADORES DEL NORTE Y NOVILLO ARGENTINO

1) Invernador del norte vendiendo a saladero del litoral

Utilidad bruta		$ 4.45
A deducir: gastos		" 1.71
Utilidad neta por novillo argentino		$ 2.74
Capital invertido en compra ganado de cría	$ 8.75	
Gastos	" 1.71	
	$ 10.46	
Utilidad neta sobre capital invertido:	26 %	

2) Invernador del norte vendiendo a saladero de Montevideo

Utilidad bruta		$ 6.52
A deducir: gastos		" 4.36
Utilidad neta por novillo argentino		$ 2.16
Capital invertido en compra ganado de cría	$ 8.75	
Gastos	" 4.36	
	$ 13.11	
Utilidad neta sobre capital invertido:	16 %	

D) INVERNADORES DEL SUR Y NOVILLO ARGENTINO

Invernador del sur vendiendo a saladero de Montevideo

Utilidad bruta		$ 6.52
A deducir: gastos		" 3.16
Utilidad neta por novillo argentino		$ 3.36
Capital invertido en compra ganado de cría	$ 8.75	
Gastos	" 3.16	
	$ 11.91	
Utilidad neta sobre capital invertido:	28 %	

La utilidad de ambos núcleos de invernadores si compraban novillos argentinos, era inferior a la que gozaban antes adquiriendo reses orientales. Hubo una disminución de la ganancia, del 32 al 28 % en el caso del invernador del sur, que tal vez fuese mayor si pudiéramos conocer con exactitud el costo de la tropa desde Entre Ríos o Corrientes hasta los establecimientos del sur y norte del país. El negocio, sin embargo, no tenía otro camino, ya que con reses orientales la utilidad descendía a niveles muy inferiores o se transformaba en pérdida. Es que invernada y saladero comenzaron a ser términos antagónicos.

* * *

En síntesis: el aumento de precio del ganado de cría oriental impuso a los invernadores el recurso del ganado correntino y entrerriano, ya que los precios para saladero no aumentaron en la misma proporción que nuestro ganado de cría. Este pasó de $ 7.12 en 1895-1897, a $ 11.60 entre 1898 y 1902; el novillo para saladero en Montevideo subió de $ 13.55 a $ 15.70, valores promediados en los mismos años. Es decir, que mientras el ganado de cría aumentó un 49 %, el ganado para saladero sólo lo hizo un 16 %. Fueron las novilladas argentinas las que salvaron a los invernadores permitiéndoles mantener una utilidad algo menor que la alcanzada en los años 1895-1897.

Pero este descenso en la ganancia del elemento social que siempre había lucrado más con el novillo criollo, era un índice de la situación insostenible de la vieja raza. Los saladeristas no podían pagar los precios que los invernadores exigían si trabajaban con reses orientales. Nuestro ganado, por la disminución del stock que la misma actividad saladeril e invernadora provocó, faenando vientres y matando el terneraje, y por el elevado precio de la tierra, costaba ya demasiado para saladeristas e invernadores. El expediente de las novilladas argentinas, criadas en los baratos y alejados campos de Entre Ríos y, sobre todo, Corrientes, indicaba el desajuste creciente entre el saladero y la ganadería nacional. Saladeristas e invernadores estaban condenados a comprar en regiones cada vez más alejadas, las que en medio de su primitivismo conservaban todavía bajos costos de producción, pues la que hasta ese entonces los había nutrido —el norte del país—, producía una res cada día más cara. También para los invernadores el ciclo del ganado criollo oriental se había cerrado.

Capítulo II
La comercialización del ganado entre hacendados e industriales

1. Formas de comercialización: los troperos y la Tablada de Montevideo

La forma de comercializar el ganado practicada en el litoral por estancieros y saladeristas estuvo basada en la intermediación de los troperos. A pesar de la existencia de una Tablada en Paysandú, creada por resolución ministerial el 13 de agosto de 1888 [531], la costumbre siguió imperando, y los troperos comisionados por los saladeristas de Salto, Paysandú, y la fábrica de extracto de carne Liebig's en Fray Bentos, recorrían la campaña desde octubre en adelante, cuando el ganado comenzaba a estar en condiciones de ser faenado, comprando las reses a precios fijados de acuerdo a instrucciones de los industriales [532]. El tropero, por lo tanto, no era un mero conductor de las novilladas, sino un hábil agente comprador de los saladeros, pudiendo o no, dependía de su jerarquía social, llevar personalmente el ganado hasta Fray Bentos, Salto o Paysandú. Los industriales eligieron con mucha habilidad a sus agentes, y por su intermedio lograron introducirse dentro de la clase alta rural, produciéndose una identidad de intereses entre algunos de sus miembros más prominentes y los dueños de la industria de carnes. La Liebig's, por ejemplo, contó entre sus troperos a Desiderio Fleurquin [533], y a Roberto Stirling, propietario de la estancia "Rincón de Francia" [534]. El saladero Santa María, el mayor de Paysandú, contrató al hacendado Leopoldo Muró [535].

Este sistema no resultaba, en general, beneficioso para los productores. Aunque la prensa daba cuenta casi diaria del precio del ganado en la Tablada de Montevideo y de las instrucciones recibidas por los troperos del litoral, el estanciero se hallaba desventajosamente colocado frente al agente comprador, que llegaba hasta la aislada estancia provisto de un conocimiento completo del mercado y sus tendencias. Fue muy frecuente también que, utilizando como arma de presión las necesidades económicas de algunos grandes hacendados y de toda la clase media rural de propietarios y arrendatarios, los troperos se aseguraran ya por los meses de junio o julio las novilladas de varios establecimientos. Las pagaban de antemano o celebraban con el estanciero un pacto verbal o escrito fijando las condiciones de estas ventas anticipadas, auténtico "mercado a término" que funcionaba en detrimento del hacendado. Cuando llegaba la época en que sus colegas en situación más desahogada empezaban a vender —diciembre a mayo— los hacendados que se habían visto apremiados, se hallaban con que habían recibido unos cuantos pesos menos por novillo [536].

Esta forma tenía, empero, alguna ventaja para el hacendado. El transporte de la tropa quedaba a cargo, por lo general, del industrial; si el hacendado poderoso no actuaba apremiado, podía esperar con sus novillos cada día más gor-

dos, la llegada de otros agentes compradores. Nada de esto, como es natural, podía suceder en una Tablada, pues las tropas debían venderse de inmediato al precio vigente el día de su arribo.

* * *

Si bien los centros del litoral —saladeros y fábrica Liebig's— faenaban casi el 50 % de los ganados industrializados en la nación, y Montevideo el otro 50 % la capital era el centro más importante del comercio de ganado para los estancieros pues a la faena saladeril debía sumarse el consumo urbano, con lo que Montevideo acaparaba el 60 % de todas las reses [587].

En Montevideo funcionaba la Tablada, concentrando todas las operaciones de ganado tanto para abasto como para saladero. Ello no impidió que los industriales enviasen a troperos como agentes de compra, o que éstos, por su cuenta, adquiriesen las reses y las condujeran hasta la Tablada. Pero lo habitual fue que el estanciero pagase a un tropero el viaje del ganado hasta Montevideo, allí contratase el servicio de los "vendedores de ganado", quienes juzgaban el estado de las reses y las ofrecían en la Tablada a los "abastecedores" de los carniceros urbanos, y a los saladeristas.

La concentración de los vacunos en la Tablada tenía sus ventajas para el hacendado: publicidad del precio, competencia entre los compradores; y sus bemoles: peligro de caída en el precio ante una coalición de saladeristas, o por el abarrotamiento de reses que ocurría si varias tropas llegaban juntas. La frecuencia de este último hecho tendió a disminuír cuando los hacendados comenzaron a utilizar los servicios de las casas consignatarias de ganado, recién a fines de este período, las que les aconsejaban cuándo enviar las reses para impedir su aglomeración. Debemos advertir que en la génesis de este hecho los ferrocarriles podían llegar a ser un factor decisivo, acumulando los trenes de transporte de ganado, o espaciándolos. Pero ningún contemporáneo —que sepamos— acusó a la Empresa del Central de proceder concientemente cuando el abarrotamiento de haciendas se producía, o de estar en acuerdo con los saladeristas para provocarlo. Lo que sí sostuvieron fue que ello era un síntoma de su ineficacia, del incumplimiento de los horarios y la falta de material rodante, todas causas que no permitían a la empresa cumplir con los pedidos de los hacendados y ocasionaban a menudo la llegada de los trenes uno tras otro, o su ausencia durante varios días.

* * *

Durante todo el decenio estudiado las ventas se hicieron por cabeza. Recién a fines de 1904 comenzaron a hacerse de acuerdo al peso vivo de cada res.

El cambio fue un fruto directo —a la vez que un aliciente— del mestizaje. Fue inpulsado por los hacendados nucleados en la Asociación Rural y el Gobierno, y resistido por los intermediarios —abastecedores, vendedores—, y los industriales.

En 1899 todos estos grupos dieron su opinión sobre la venta al peso a la Dirección de Abasto y Tabladas. Los saladeristas y abastecedores sostuvieron que les convenía la venta al peso, pues ellos calculaban el producido en tasajo o carne fresca de acuerdo al peso de novillos y vacas. Su sinceridad es discutible. La venta por unidad permitía igualar a todas las reses, las gordas y las flacas, el ganado bien mestizado y el criollo. En 1896, Leoncio Correa, pro-

pietario de la estancia "El Tigre" en San José, logró vender en remate público y al peso, ocho bueyes mestizos a $ 0.09 el kilo en el Mercado Central de Montevideo. Obtuvo, calculado el peso de las reses, un promedio de $ 39 por cada una. En la Tablada, juzgados con el famoso "golpe de vista" de los compradores habituales, sólo había logrado ofertas por $ 30 (538).

Más francos, tal vez porque su misma existencia estaba comprometida en el problema, fueron los "vendedores de ganado". Manifestaron su discordancia total con la venta al peso y el establecimiento de básculas en la Tablada. Adujeron argumentos de valor un tanto risueño. Como no existían caminos buenos en la nación, las reses llegarían "*...a la balanza con una cantidad de barro considerable adherido a su cuerpo, lo que traería como consecuencia el aumento de su peso al efectuarlo en la Tablada y...* [*además*], *dado el estado salvaje y de fiereza de nuestros ganados, sería sumamente perjudicial a los animales el proceder a formar pequeños lotes con el fin de pesarlos, operación que demorará días enteros para concluirla, aparte de las disparadas que se producirán, lo que fatigará el ganado con perjuicio de los intereses que representa.*"

La oposición frontal de los "vendedores de ganado" estaba motivada en una razón simple: de instalarse la báscula, su función desaparecería. Ellos eran los técnicos, los artesanos del "golpe de vista" que permitía apreciar rápidamente el peso y la calidad de la tropa ofrecida. Lo dijo en términos muy precisos el Director de Abasto y Tabladas, Laureano B. Brito, en 1900:

"*Los vendedores actuales en la Tablada son personas avezadas a conocer a simple vista el estado de gordura y más o menos peso del ganado, y como esto no está al alcance de todos, es muy lógico que defiendan ese medio que los habilita para ser los únicos que se puedan dedicar a ese negocio*".

Enfrentándose a este gremio "medieval" renacido, el senador Juan Pedro Castro defendió la venta al peso proyectada por ley: "[*Con la venta al peso*] *se suprime la necesidad de la intervención del vendedor; podrá el tropero o el estanciero que lleve a la Tablada un ganado, vendérselo directamente al abastecedor o saladerista sin necesidad de que medie en el negocio el vendedor...*" (539).

Pero las fuerzas que se oponían a esta innovación no tenían el poder de las que apoyaban el cambio en el sistema de comercialización.

El Estado —y en particular la Junta Económico-Administrativa de Montevideo, que obtenía importantes recursos del impuesto de Abasto y Tabladas establecido en 1856— observaba que, a medida que el peso de los ganados aumentaba a raíz del mestizaje, la suma recaudada era menor, dado que el gravamen se cobraba por cabeza. Entraba un número más bajo de cabezas para el abasto montevideano, pero no por disminución del consumo, sino por aumento en el peso de la res. El impuesto, dada la modificación interna de la res, debía calcularse sobre bases más racionales (540).

Los ganaderos estuvieron acordes en impulsar, como no podía ser de otra manera, la venta al peso. Aparte de lograr un criterio más objetivo para que se juzgaran sus productos, ello implicaría valorizar a los mestizos de mucho mayor peso que los criollos.

Ya Carlos Arocena había sostenido en un artículo publicado por la Revista de la Asociación Rural en 1883 que, "*sin báscula no hay progreso agropecuario*"; y volvió a argumentar en 1895:

"*¿No se consideraría una anomalía la venta al industrial europeo de nuestras lanas haciendo caso omiso del peso y vendiendo por el número de vello-*

nes? Exactamente igual debe ser considerada la venta de ganado para equilibrar nuestra economía de producción en sus relaciones con la tierra, el capital y el trabajo, los tres factores por excelencia de aquella. En efecto: nunca podremos saber a qué atenernos con precisión en el valor de la tierra, si uniendo su valor al capital y al trabajo, los beneficios no se sujetan a una medida que se le relacione y cuyas oscilaciones acompañen aquellos tres factores, en vez de abandonarlos al azar..." (541).

Racionalizar, y para ello cuantificar todos los factores de la producción, era un precioso manifiesto de "modernidad". El Congreso Agrícola Ganadero de ese año (542) hizo suyas estas ideas de Arocena, y la Asociación Rural buscó impulsarlas desde el Poder Legislativo.

Una vez más el diputado Antonio María Rodríguez fue un fiel intérprete del interés rural. En julio de 1895 presentó un proyecto de ley por el cual el impuesto de Abasto y Tabladas se cobraría de acuerdo al peso del animal. Regiría una escala por la que a menor peso correspondería mayor gravamen, llegando a exonerarse el kilaje que sobrepasase los 500 (543). La crisis política que paralizó desde 1896 a 1898 la modernización del medio rural atrasó la consideración de este proyecto. Los criadores de mestizos por propia iniciativa comenzaron a usar las básculas en sus exposiciones ferias, inaugurándose el servicio con la celebrada en Paysandú en 1899. La Asociación Rural volvió a insistir en establecer la venta al peso en la Tablada de Montevideo, y ese año envió a los Poderes Públicos una proposición que fijaba el impuesto de Abasto y Tabladas en 3 milésimos por kilo, hasta los 400 de peso vivo; pasando este kilaje, vendría la exoneración (544). En 1900 las Cámaras recogieron todas estas iniciativas. Se buscó conciliar el interés fiscal y el de los hacendados (545). Finalmente, el 10 de mayo de 1901 el Presidente Cuestas y su Ministro de Gobierno, Eduardo Mac Eachen, pusieron el cúmplase a la nueva ley. Por ella, el impuesto de Abasto y Tabladas se cobraría en el departamento de Montevideo sobre el peso de cada animal vacuno a razón de 35 milésimos por kilogramo. La Junta Económico-Administrativa de la capital, a la que correspondía la recaudación e inversión del impuesto, procedería a instalar las básculas necesarias, creándose un extraordinario de 4 centésimos por cabeza para costear su compra e instalación. La ley empezaría a regir un año después de promulgada (546).

Pero la situación política y las dificultades financieras de la Junta Económico-Administrativa capitalina se coaligaron para detener el cumplimiento de la ley. Recién a fines de 1904 comenzaron a funcionar los "corrales básculas" y a venderse el ganado vacuno al peso en Montevideo (547).

La venta al peso significaba, en primer lugar, como lo dijera la Asociación Rural en 1900: "*...un incentivo poderoso para la mestización. Con ella, los estancieros progresistas encontrarán una remuneración que hoy no alcanza, debido al sistema atrasado que se emplea en nuestras Tabladas, donde la compraventa se hace a tanto por cabeza...*" (548).

Pero además la venta al peso tenía otra trascendencia: modificaba en su esencia el antiguo sistema "artesanal" de comercializar el ganado en pie. Y empleamos la expresión "artesanal" concientes de su significado. Vender confiado en el "golpe de vista" de los entendidos, —"vendedores de ganado" o troperos— era un signo de la vieja época, cuando la mentalidad primitiva coincidía con el sistema productivo derivado del novillo criollo. "*Se hacía salir cada res del rodeo y el comprador tendía al vendedor el valor de ella, una onza de oro. Si*

una de las reses se escapaba y volvía al rodeo, de imediato la onza era pedida para restablecer la cuenta. Este método era la simplicidad misma... si los animales lo aceptaban. Pero ante el menor accidente, había que recomenzar toda la operación."

Y concluía el viajero extranjero que nos visitó hacia 1905: "*Los negocios se hacen ahora siguiendo métodos modernos como lo prueba la tendencia a vender el ganado al peso y no por cabeza*". (549).

En sugestivo paralelismo, la mentalidad y las formas de comercialización se modificaron al mismo tiempo que el sistema productivo sufría la influencia del mestizo. Era una inter-relación de gran interés histórico la que estaba ocurriendo y culminaba en 1904: la venta al peso —rasgo de la "modernidad"— se originó en el auge del mestizaje a la vez que lo alentó. La apreciación individual era desterrada ante la objetividad de la balanza. El alto valor comercial del mestizo impuso de nuevo la atmósfera capitalista, como lo había hecho al fomentar la sustitución de la transacción personal entre vendedor y comprador, por las exposiciones ferias y los remates en las estancias.

2. Hacendados e industriales

A) Las "ligas" saladeriles y sus dificultades

Las relaciones entre saladeristas y estancieros estuvieron determinadas por las fluctuaciones del mercado tasajero. Mientras éste mostró una faz favorable, los saladeristas no se coaligaron para imponer el precio a las haciendas, como lo habían hecho con tantas dificultades durante la crisis del noventa.

La guerra civil en Río Grande del Sur (1893-1895), deterioró por algunos años a la ganadería y los centros industriales que nos hacían competencia. Hasta 1900 el mercado brasileño, como ya expusimos, compró a buen precio nuestras carnes. Entre 1895 y 1900, la situación cubana fue la crítica, primero por el desarrollo de la lucha independientista, luego por el conflicto hispano-estadounidense (1898) y la subsiguiente ocupación de la isla por los Estados Unidos. Ahora bien, eran sobre todo los saladeros del litoral los que se habían especializado en atender la demanda cubana y los que sufrieron esta situación de la Gran Antilla hasta 1900 (550).

No es difícil entender, por lo tanto, que los primeros choques entre hacendados e industriales ocurridos durante este período tuvieran por escenario el litoral. En 1898 existió un acuerdo entre los 5 grandes saladeros de Salto y Paysandú fijando un único y bajo precio al ganado. El diario salteño "Ecos del Progreso", comentó en 1899 que, como "*Todos saben... entre 5 establecimientos saladeriles del litoral uruguayo, han formado una liga con el objeto de fijar los precios para la compra del ganado que se faena. Como el hacendado tiene que dar salida a sus ganados, se ha visto en la necesidad de conformarse con los precios de la liga y de ahí viene que el año pasado hayan perdido más de $ 200.000 entre todos los estancieros del departamento...*" (551).

A partir de 1900 la crisis afectó al mercado brasileño, mientras el cubano se recuperaba con lentitud. Convenios y ligas estuvieron a la orden del día. Ya hemos relatado una de sus motivaciones: el control de los mercados consumidores, eliminando el sistema de casas consignatarias que monopolizaban el ta-

sajo en los puertos brasileños. Pero, además, los saladeristas, colocados en la difícil encrucijada de trabajar en una nación cuya materia prima tendía a valorizarse día a día —el ganado—, para vender en otra donde multitud de factores hacían descender de precio al tasajo —el Brasil—, buscaron coaligarse deseando imponer condiciones a los estancieros.

Al iniciarse la faena de 1901-1902 los saladeristas del litoral argentino y oriental firmaron un convenio con el objeto antedicho. Los troperos o agentes compradores recibirían órdenes mensuales de cada establecimiento conteniendo un precio por res que sólo regiría durante ese período, debiendo hacerse los apartes indefectiblemente dentro del mismo plazo. Los industriales se prohibían *"contraer compromisos de precio ni de número para el mes o meses subsiguientes"*. Los saladeristas orientales cuando actuaran en la República Argentina, se obligaban también a respetar tales exigencias. Esta coalición tenía como primera finalidad evitar que los saladeristas se disputaran entre sí las haciendas utilizando el peligroso sistema —en un mercado tasajero con tendencia bajista—, de las compras anticipadas de ganado. A la vez, al darse instrucciones mensuales y no por toda la zafra, como era lo habitual, el precio adquiriría la flexibilidad que el azaroso mercado brasileño exigía. Aunque no se fijó un precio tope común que obligara a todos los suscriptores del convenio, es obvio que de él se habló ya que la prensa lo insinuó [552]. Formaron la liga las siguientes empresas: "Compañía Argentina de Carnes Conservadas"; Manuel y Esteban Berisso; E. Soulez y Cía; Freitas y Giorgio; E. J. Calo y Cía; Heudilas y Cía; P. Harriague y Cía; Alberto Santa María; Eduardo Nebel; A. Jaume Hnos. y Cía; Etchevarne y Cía; P. López y Cía; E. Olivera Calamet [553].

En 1902 todos los saladeristas del Río de la Plata arribaron al llamado "Convenio internacional saladeril" que estudiamos en páginas anteriores. Lo que ahora nos interesa de él fue el establecimiento de un mercado de haciendas dividido en cuatro regiones, actuando dentro de cada una un sindicato comprador del ganado a un precio determinado fijado mes a mes. Este punto, sin embargo, en apariencia no fue suscripto. Los saladeristas ya sabían —una larga experiencia de "ligas" y "convenios" se los demostró— que ciertos acuerdos no se publicitan.

En 1903 se revitalizó el viejo "Centro" o asociación de saladeristas de Montevideo, que había funcionado de manera intermitente desde 1897. Se designó la comisión directiva integrada por: Presidente: Pedro Denis; Vice: Rodolfo Vellozo; Secretarios: Eugenio Legrand, Rafael Tabares; Tesorero: Pedro Ferrés [554]. Al poco tiempo el Centro, impulsado por el rico industrial Rodolfo Vellozo, se transformó en la Sociedad Anónima "Unión Saladeril", donde se integraron los capitales y establecimientos de Vellozo, San Martín Hnos, Ricardo de Ambrosis y Cía y Piñeyrúa Hnos [555]. El propósito de todas las ligas —fijar un precio único al ganado y condiciones a los mercados tasajeros— parecía logrado. No fue así. En esta sociedad anónima, por ejemplo, algunos de los más grandes industriales del país estaban ausentes.

* * *

La abundancia de "ligas" y "convenios" debe alertarnos pues es la pauta de sus fracasos. Los trusts europeos actuaban después de largas negociaciones y luchas silenciosas, arribando a férreos acuerdos. No era esa una posibilidad de nuestra industria saladeril. En realidad, los hacendados no tenían por qué alarmarse en demasía.

Los convenios estaban condenados a durar muy poco; a fracasar ante la violación que de sus cláusulas hacían los firmantes; a no poder reunir a todos los empresarios. Ello ocurría porque se partía de una base falsa: la igualdad entre las firmas. La situación del mercado tasajero era crítica y más capacitados para afrontarla estaban los fuertes que los débiles. Los industriales poderosos no se hallaban dispuestos a que su situación dentro de la industria saladeril se congelara por un acuerdo con los que estaban detrás de ellos en capacidad de faena, posibilidades crediticias y contactos con el mercado extranjero. El "gran convenio" de 1902, por ejemplo, fue destruído por Rosauro Tabares, con gran contento de los hacendados. Decía la Revista de la Unión Industrial Uruguaya en la necrológica que en 1909 dedicara a este singular hombre: "*...no sólo se caracterizaba su temperamento por sus relevantes cualidades de dirección y administración de grandes empresas industriales, sino también por un espíritu independiente y liberal... Podríamos citar como hechos que prueban nuestras afirmaciones, no sólo su magnanimidad con el numeroso personal de sus establecimientos, sino también la dignísima actitud que asumió ante el gremio de saladeristas, cuando, a título de compensar la pérdida de beneficios que les ocasionaba la suba de derechos al tasajo en el Brasil, resolvieron imponer una baja considerable en el precio de ganados, en los críticos momentos en que la elevación de valores de los campos había obligado a los arrendatarios a pagar más altos tributos a los dueños. Tabares no sólo se rebeló de palabra, sino de hecho; y concurría personalmente a la Tablada a levantar los precios del ganado, contra tendencias del unicato saladerista. Y es que, además, para garantía eficiente de que su actitud no se tradujera en perjuicios materiales sobre sus negocios, Tabares fue un reformador inteligente en la forma de elaboración del tasajo, y ello le permitía obtener precios remuneradores por sus productos, sin apelar al recurso de imponer al hacendado una baja de precios en el ganado...*" (556).

Actitud que confirmó Pedro Seoane comentando la actuación de la firma Rosauro Tabares y Cía, hasta 1927 propietaria del saladero Santa Rosa: "*Don Rosauro tomó a su cargo la dirección de las compras en Tablada y en ese mercado de ventas evidenció su gran dominio de ganadero, sin que jamás sacrificara al negocio el justo precio que merecían los animales, al punto que siempre se reputó beneficiosa su intervención para los intereses de los hacendados; hoy mismo [1927], a pesar de las combinaciones que mantienen las firmas frigoríficas norteamericanas y de los enormes capitales que éstas representan, la entrada de la firma Tabares y Cía. es considerada como beneficiosa para los intereses de la ganadería...*" (557).

El individualismo de Rosauro Tabares era también una actitud de empresario inteligente. Los convenios no tenían sentido entre débiles y fuertes. Lo que hubiese resultado era la trustificación de la industria saladeril, es decir, su dominio total por un grupo poderoso de capitalistas o uno solo de los empresarios. A ello tendió Rodolfo Vellozo y su Centro Saladeril de 1903 convertido con posterioridad en sociedad anónima; pero al no lograr el sometimiento de Tabares, el proyecto fracasó. Lo propio sucedió con el convenio firmado por los saladeristas del litoral en 1898, que quisieron mantener en 1899. Los saladeristas de Montevideo y de Paso de los Toros mandaron troperos a Salto, Artigas y Paysandú, destrozando la política del precio único de sus colegas. Por lo demás, todo convenio saladeril estaba condenado de antemano si no contaba con la anuencia de la gran fábrica Liebig's de Fray Bentos. Esta, por el volu-

men de su faena ejercía una influencia decisiva en el precio del ganado. Por haber prescindido de ella en 1899, los saladeristas del litoral observaron que no eran sólo los troperos comisionados por sus competidores montevideanos los que ofrecían hasta $ 15 por novillo, cuando ellos habían fijado un tope de $ 12, sino también la Liebig's la que participaba en este juego [558].

Esta falta de "solidaridad" entre los industriales tenía su origen en las propias características de la industria saladeril. *En primer lugar,* no se requería un gran capital para fundar saladeros; sí, en todo caso, para mantenerlo en funcionamiento comprando y pagando las reses al contado. Establecido el trust, cualquier grupo de estancieros podía —económica y técnicamente— restablecer de inmediato la competencia creando otro centro industrial. Ya lo habían hecho en 1883, según lo comentamos en el tomo anterior, ante el peligro de quedar en manos de otra liga. La experiencia fue recordada. En pleno auge de la liga del litoral, los estancieros de Salto pensaron —amenazaron, tal vez sea expresión más apropiada—, construír un gran establecimiento sobre la laguna del Arapey: "*Cada hacendado contribuiría con una cuota proporcional al número de reses gordas que el primer año dispusiera para la venta a razón de $ 0.50 por cabeza. Suponiendo que el primer año el saladero matara 150.000 cabezas de ganado, las cuotas que supondría este número de cabezas compradas a los ganaderos no bajarían de $ 75.000, cantidad suficiente para hacer frente a la compra de dicho saladero...*" [559].

También los estancieros de Soriano estimaron útil, ese mismo año de 1899, lanzar una idea similar que la prensa de inmediato recogió. Sobre el río San Salvador se podría establecer un gran saladero; "...*parece que no son ajenos a tal proyecto el general Galarza y los señores P. Puig, Angel Ruíz y Francisco Prestes.*" [560].

Todo ello está demostrando que a los hacendados les hubiera resultado relativamente sencillo escapar a las garras de cualquier trust saladeril. Eran los tiempos benditos en que la industria de carnes estaba en manos del capital nacional y no requería mayores inversiones. Ya llegarían los frigoríficos, por cierto.

En segundo lugar, y en este decenio al menos, los hacendados no se hallaban apremiados por ninguna "plétora". Faltaban novilladas y ganado de cría en el país. Los industriales debían completar su cuota de faena con ganado correntino y entrerriano. No era sencillo, en esas condiciones, con una oferta reducida de por sí, imponer un precio bajo a las escasas reses orientales [561].

En tercer lugar, los saladeristas nunca llegaron a manejar el número (ni la calidad) suficiente de reses como para que otras fuentes de demanda no perturbaran el precio que ellos fijaban en sus convenios (*).

No era sólo la presencia de la fábrica Liebig's la que aquí contaba. Pudo haberse llegado a un acuerdo con ella, como en otras ocasiones y para otros objetivos ocurrió. El factor determinante de esta debilidad del sector industrial nacional lo constituyó el abasto interno, en particular el de Montevideo, que no estuvo nunca en sus manos. El problema consistía en que los saladeros tenían una capacidad de faena limitada, no por factores técnicos sino de mercado. Ni Cuba ni Brasil podían absorber más de lo que se enviaba, y para peor, el tasajo se hacía con las carnes de más baja calidad, quedando para el consumo

(*) Opuesto será el caso, en la industria frigorífica. Ella podrá determinar el curso del precio de las haciendas pues manejará un volumen incomparablemente superior en cantidad y calidad al del mercado interno.

oriental un gran número de reses, y de las mejores. En esas condiciones imponer precios era casi imposible. Sostuvo el saladerista Anaya entrevistado en 1899: "*Las noticias que se tienen aquí son de que hay afuera mucha hacienda buena de invernada, que influirá seguramente cuando se traiga de manera favorable a los saladeristas, que ahora se ven imposibilitados de comprar ganado, porque el poco que llega se vende para abasto en condiciones excepcionales...*" (562). En 1901, en Paysandú, los saladeristas luchaban con dificultades "*...para obtener ganados a los precios fijados, precios que según tenemos entendido no pasan de $ 16 por novillos especiales. Muchos hacendados pretenden $ 20, y aún más, invocando la causa de que en Montevideo se paga ese precio, y de ahí la lucha que se ha iniciado, y que contribuirá indudablemente a retardar o aminorar la importancia de la faena que se presentaba bajo tan buenos asuspicios.*" (563).

El mercado oriental, relativamente próspero, distorsionaba el precio de la materia prima que debía servir de base para elaborar un producto consumido por las clases más pobres de Brasil y Cuba. Ese era un problema insoluble para nuestros industriales y sus coaliciones. En el decenio que estamos estudiando, Montevideo aborbió el 17 % de las reses en relación al total faenado por los establecimientos industriales del país, incluyendo la fábrica Liebig's. Sólo esta compañía ofrecía un volumen comparable de matanza, si consideramos a los establecimientos en forma aislada... pero la Liebig's no era un saladero. De la totalidad de reses entradas en Montevideo para ser faenadas por saladeristas y carniceros, un 26 % eran compradas para abasto (564). Con una población en constante crecimiento, (230.000 habitantes en 1894 y 280.000 en 1903), y una dieta por tradición carnívora, Montevideo era un excelente mercado para las mejores novilladas mestizas de los hacendados y una escapatoria a las ligas saladeriles (*).

(*) El control del consumo capitalino, en manos de abastecedores que compraban en la Tablada y los carniceros que vendían al público al menudeo, era ya un excelente negocio. En 1903, el "Diario Nuevo", reducto de la entonces "joven guardia" batllista, condujo una campaña contra abastecedores y carniceros. Sostuvo que "**...no se concibe cómo es posible que el kilo de carne valga, de cogote, de paleta o de lomo, ocho, diez o doce centésimos el kilo respectivamente, Ni es concebible tampoco cómo puede venderse hasta 0.06 una costilla de vaca en la actualidad**". (565). Según sus datos, mientras el precio del kilo de vaca fluctuó entre 6 y 8 centésimos en el quinquenio 1888-1892, desde 1899 hasta 1904, ascendió a 10 y 12 centésimos, es decir un 57 %. Ahora bien, comparando ambos períodos el precio de los novillos en Tablada sólo había aumentado un 15 %, o sea que aun cuando el abasto llevara las reses de calidad, la suba en el precio de la carne no estaba motivada sólo por el costo de la materia prima, sino por los hábiles manejos de "abastecedores" y carniceros. El joven Gabriel Terra llegó a una conclusión bastante ilógica analizando estos datos: "**La causa [de la carestía]... es fácil encontrarla pensando que para el abasto de Montevideo apenas se faenan 133.137 reses, mientras que en nuestros saladeros mueren más de 600.000, siendo por lo tanto la demanda de tasajo y de extracto de carne en los mercados extranjeros la que fija el precio del animal que en la Tablada se destina al consumo local... La conclusión es que los pobladores de Montevideo siguen la corriente científica moderna que prescribe la disminución de la carne en el alimento diario, y esos consejos de la higiene son secundados por la circunstancia de que nuestro régimen tributario no llega a gravar la leche, las legumbres, los huevos y el pescado que le hacen competencia**". (566). Pero esta "austeridad" que se le quería imponer al habitante montevideano no se generaba, como puede suceder en nuestros días,

También lo fue, aunque en menor grado que durante los años críticos, la exportación de ganado en pie hacia los saladeros de Río Grande, punto que luego analizaremos. Las ligas saladeriles, en suma, estaban condenadas de antemano y ello significaba la salvación de los estancieros.

B) La Liebig's y los hacendados

Muy diferente, como ya comprobamos en el tomo anterior, fue la relación entre la "Liebig's Extract Of Meat Co. Ltd." y los hacendados. Esta empresa estaba en condiciones de convertir a los estancieros del litoral norte en sus vasallos.

La Liebig's gozaba de varias ventajas sobre estancieros y saladeristas: a) Su ubicación era estratégica. Unico establecimiento industrial en el departamento de Río Negro, controlaba esa región por entero, extendiendo sus lazos hasta Paysandú, Salto, Artigas, Tacuarembó y las vecinas provincias argentinas de Entre Ríos y Corrientes. b) Su capital era inmenso frente al de nuestros saladeristas considerados en forma aislada. En 1898 su capital (sin reservas), representaba el 38,6 % del de todas nuestras fábricas de carne (diecinueve en total); en relación a los saladeros del litoral, el capital de todos ellos apenas alcanzó a ser el 38 % del de Liebig's. Eso significaba autonomía financiera, que nuestros saladeros por lo general no poseían, y poder de decisión. c) El promedio anual de faena de todas las fábricas de carne fue en este decenio de 789.000 cabezas. En el litoral alcanzó las 361.000. La fábrica Liebig's con un promedio anual de 134.000 cabezas, faenó el 17 % de todas las reses industrializadas en el país, y el 37 % en relación a la matanza litoraleña [567]. d) Con sus 97.000 hectáreas cubiertas de animales en el Uruguay y las estancias que estaba por estos años arrendando y comprando en Corrientes [568], la Liebig's podía permitirse lo que ningún saladerista: iniciar la faena y continuarla durante mucho tiempo con sus propias reses de invernada. Decía "El Siglo" a fines de diciembre de 1900: "*El día 2 de enero dará principio su faena el saladero de Liebig. Sin perjuicio de los contratos que ha celebrado ya para la compra de ganados destinados a la próxima faena, cuenta ya en sus invernadas con cerca de 40.000 animales vacunos, que le permiten estar en condiciones de realizar de manera continua la zafra, pues el saladero de Liebig no suspende por ninguna razón sus trabajos de plaza y de extractos de carne.*" [569]. Una empresa que es dueña de por lo menos el 30 % de la materia prima que utiliza, no depende de sus proveedores, sino que se les impone. e) Su relación con el mercado europeo, pues allí colocaba su principal producto, el extracto de carne, la volvía indemne a las crisis tasajeras. Su faena nada tenía que ver con la situación de las naciones pobres sino con el consumo creciente de las ricas.

Partiendo de estos hechos no es extraño que la Liebig's "*pusiera ley en materia de precios*" en todo el litoral rioplatense, como dijera un periodista argentino en 1899. Es que su capacidad de maniobra resultaba ilimitada y los

por la presión del mercado internacional. Sucedía lo contrario de lo sostenido por Gabriel Terra. Mientras la carne fresca en Montevideo aumentaba de precio, la cotización del tasajo descendía en Brasil. No eran sólo los saladeros los que regulaban el precio de la carne —ése era precisamente el problema de los industriales— sino que incidía, y mucho, visto que consumía la de mejor calidad, el abasto interno.

hacendados nada podían contra ella. A los saladeristas les correspondía el papel de asistir, expectantes, a los resultados de la lucha, y recién después de conocido el precio fijado por Liebig's, comenzaban a faenar:

"Los criadores de Entre Ríos y Corrientes están bien provistos y apenas notaron el interés de los saladeristas por empezar las faenas en escala regular, se pusieron tirantes, no decidiéndose a fijar precios hasta después que la fábrica de Fray Bentos lo hiciera. Esta fijó un precio alto que hizo aumentar las pretensiones de los vendedores: 16 pesos oro uruguayo por novillo. Pero apenas llegaron en abundancia las ofertas, la fábrica Liebig, empezó a disminuír el precio en tanto que los saladeristas de Entre Ríos y el litoral uruguayo se mantenían a la expectativa. Si estos hubieran entrado a comprar, fácilmente se habría conservado un precio medio de 14 pesos oro por cada novillo de faena..." (570).

Como ocurría durante la crisis del noventa, ya era clásico que los diarios montevideanos, a mediados de diciembre, comunicasen la gran noticia: el precio que Liebig's había fijado a nuestros novillos. Decía "La Nación", de Montevideo, el 18 de diciembre de 1896: *"Telegrama recibido de Fray Bentos anuncia que la gran casa de Liebig ha abierto precio ya a los acarreadores de ganado. Dice así: La Fábrica Liebig abrió la noche del martes sus precios a los troperos. Pagará $ 9 por vaca y $ 12 por novillos en corrales. La zafra comenzará en la primera quincena de enero con los ganados de sus numerosos establecimientos."* (571). Esos precios fueron, por lo general, inferiores a los abonados en la Tablada de Montevideo por nuestros saladeristas y el abasto. Aunque el transporte por ferrocarril de las reses influyera en los montevideanos, alzándolos, la diferencia conocida en este decenio es demasiado grande como para atribuirla sólo a ese factor. En 1900 los saladeros de Montevideo abonaron $ 16,51 por novillo y la Liebig's sólo dio órdenes de pagar —en Fray Bentos, puestos en la Tablada de la fábrica— $ 13 (572).

Por ello todos los hacendados de seguro compartían la opinión del estanciero de Río Negro, Francisco Caravia, arrendatario de 9.000 hectáreas: *"En novillos he sido obligado a apurar ventas varios años entregándome a Fray Bentos, porque aquí las secas son muy peligrosas... El vacaje lo mando siempre a Montevideo, consiguiendo de 10 a 15 pesos cada una en Tablada."* (573).

La fábrica que *"ponía ley en materia de precios"*, concluía obligando a los estancieros a *"entregarse a Fray Bentos"*. Era esta una buena premonición para el futuro, los años en los que toda la industria de carnes —y no sólo la Liebig's— fuese extranjera y contara con inmensos capitales. La Liebig's actuó, desde este ángulo, como un histórico adelantado de los frigoríficos norteamericanos.

Capítulo III
El comercio de ganado con los países vecinos y su influencia interna

1. La exportación de ganado al Brasil: arma de los hacendados

No podemos conocer con exactitud cuál fue el número de cabezas vacunas exportadas en pie hacia Brasil. El cuantioso contrabando realizado para eludir el pago del módico derecho aduanero oriental anula el valor de las cifras que la estadística oficial asigna a esta corriente comercial. Pedro Cosio, sub-tesorero de nuestra Aduana, dijo en 1905: *"...se contrabandea en tal forma en la exportación de ganados que lo despachado en las aduanas de frontera oscila entre 50 y 60.000 cabezas en los años normales"*, cuando todos los contemporáneos, y el análisis de la faena saladeril en Río Grande del Sur lo confirma, sostuvieron la ya clásica de las 200.000 cabezas anuales (574).

En 1898 el gobierno brasileño, con el aparente objetivo de proteger a los estancieros riograndenses de la competencia del ganado oriental, impuso un fuerte recargo a nuestras reses: 15.000 reis por cabeza, lo que representaba alrededor de $ 4, es decir, un 30 ó 40 % del valor comercial de las mismas. El comercio de ganado descendió a guarismos muy bajos hasta 1900, en que fue anulado ese derecho. Es posible que, como comentó Pedro Cosio, la razón del impuesto brasileño fuera financiera y no proteccionista, ya que ese país poseía una de las *"tarifas más rigurosas del mundo"* para cubrir su abultada deuda externa (575). Lo cierto fue que, mientras estuvo vigente el derecho, la faena de los saladeros de Río Grande descendió entre 180 y 200.000 cabezas; quebraron once saladeros sólo en Bagé, Pelotas y Río Grande (576); y los industriales manifestaron públicamente su dependencia del ganado oriental, siendo la punta de lanza del movimiento iniciado en Río Grande que logró la abolición del impuesto (577).

Para los saladeristas de Río Grande nuestro ganado era vital; para los estancieros orientales de la frontera la industria vecina, por cercana, la única capacitada para absorber su producción; para todos los hacendados del país, un arma muy eficaz si se deseaba evitar el monopolio de nuestros industriales, y los efectos de sus ligas y coaliciones. Como sostuvimos en el tomo anterior, la frontera oriental y Río Grande integraban una región económica con acusados rasgos de interdependencia.

A fines de 1897 el Ministerio de Fomento encomendó a la Asociación Rural el estudio de las modificaciones que convendría introducir en la ley de exportación de ganados y productos derivados (578). El punto de más difícil dilucidación no podía ser otro que el relativo al impuesto pago por los hacen-

dados orientales que enviaban sus vacunos al Brasil. La Asociación Rural, en actitud ponderada y reveladora del papel que le asignaban sus comisiones directivas —representante de todos los inteseres vinculados directa o indirectamente con la ganadería nacional—, confesó que se hubiera decidido por eliminar nuestros recargos aduaneros, pero temía *"lastimar, con ello, los intereses de los saladeristas"* (579), visto lo cual la Comisión Directiva invitó a estancieros y saladeristas a reunirse "por separado" para que manifestaran sus opiniones (580). Las posiciones fueron, naturalmente, antagónicas, pero el conflicto no se planteó en términos agudos en este decenio por diversas razones, algunas de naturaleza económica, y otras, políticas.

Entre las primeras, cabe anotar que los saladeristas ya no ofrecían un frente opositor sólido a la exportación de ganado en pie, como en los años del noventa, cuando el tema originó las polémicas vehementes que reseñamos en el tomo anterior. Los más poderosos de los industriales orientales, Rosauro Tabares y Emilio J. Calo, por ejemplo, optaron por fundar saladeros en territorio brasileño sobre nuestra frontera en el Cuareim. De esta forma burlaban el régimen fiscal del Brasil, venciéndolo desde adentro, pero a la vez eran tributarios de las reses orientales conducidas desde Salto, Artigas, Rivera y Tacuarembó, por lo cual les resultaba vital el libre tránsito de nuestras novilladas.

Entre las segundas, se halla la difícil situación política de la época. El gobierno de Juan L. Cuestas, en precario equilibrio con el caudillo blanco Aparicio Saravia, no podía enemistarse con los hacendados fronterizos. Era en Rivera, Cerro Largo y Treinta y Tres donde a raíz del Pacto de la Cruz de setiembre de 1897 el Partido Nacional controlaba al bloque más homogéneo de sus fuerzas. El dualismo político sobre el que se basó la paz cuestista requería no herir en lo más mínimo el interés de los estancieros blancos, de tanta influencia precisamente sobre la frontera. Cuando en 1902 el gobierno del Brasil aumentó con brusquedad el derecho aduanero al tasajo oriental, los saladeristas sugirieron que el arma ideal para obligar a los vecinos a revisar su posición debía ser prohibir las ventas de ganado en pie o elevar nuestro gravamen. Pero, como sostuvo una *"persona práctica en estos asuntos... tal cosa no quiere ni debe el gobierno adoptarla, por los perjuicios inmediatos y directos que se causarían a todos los hacendados del Norte de la República."* (581).

Los saladeristas, que ya habían sido derrotados durante la crisis del noventa, ante la mayor influencia económica y social de los hacendados, perdieron las esperanzas de acaparar para sí las novilladas orientales. Desunidos, enfrentados a un grupo de hacendados que gozaba de virtual autonomía política —los de Rivera, Cerro Largo y Treinta y Tres—, no les quedó otro camino que observar cómo las reses seguían pasando la frontera para ser industrializadas por la competencia en Río Grande. Por otra parte, esa competencia, en los establecimientos situados sobre el Cuareim, era la propia. No valía la pena luchar en esas condiciones.

2. La importación de reses del litoral argentino; arma de invernadores y saladeristas

A) *Volumen y motivaciones de la importación*

La libertad con que se practicaba el comercio de ganado en pie entre Río Grande del Sur, el Uruguay y las provincias argentinas de Entre Ríos y Corrientes, fue la última manifestación de aquella similitud económica y social que las tres regiones tuvieron durante los siglos XVIII y XIX; la misma que había permitido a los caudillos entrerrianos no sentirse extranjeros en suelo oriental, y a los orientales pactar con riograndenses, entrerrianos y correntinos. Eso fue la traducción política de un hecho sócio-económico que, lentamente, las hegemonías de Buenos Aires, Montevideo y Río de Janeiro, iban desdibujando para conformar las nacionalidades argentina, uruguaya y brasileña. Un último y poderoso resabio de la otrora indisoluble unidad litoraleña fue la importación de haciendas desde Corrientes y Entre Ríos hasta los saladeros y las estancias de los invernadores orientales en el litoral. La fuerte oposición de los hacendados criadores de nuestro país a esta corriente de comercio era un signo de que, también en este rubro, el principio de las nacionalidades terminaría por imponerse en el Plata, haciendo de las fronteras algo más que una línea política.

La importación de reses argentinas comenzó a adquirir auge a partir de 1890. Las cifras de la estadística oficial son confiables pues ni el Estado uruguayo ni la República Argentina gravaban con derecho alguno la entrada o salida de estas reses. Entre 1890 y 1894 nuestro país importó un promedio anual de 33.000 vacunos. De 1895 a 1899 —con la excepción del año de la Revolución, 1897, en que los estancieros orientales liquidaron de inmediato y a cualquier precio sus novilladas—, el promedio anual llegó a las 236.000 cabezas, es decir, que este comercio se multiplicó por siete. De 1900 a 1904, las dificultades del mercado tasajero brasileño redujeron un tanto la faena de nuestros saladeros y el promedio anual bajó a 93.000 cabezas. Pero esta cifra es sospechosa ya que a partir de 1900 los compradores no tuvieron la obligación de declarar lo importado. De ello se derivó que la estadística oficial no reflejara la realidad con exactitud. Es seguro, por lo tanto, que debe aumentarse este último promedio [582].

Nunca había pasado un número tan crecido de vacunos con tanta regularidad de una a otra orilla como en este decenio. Fue tan grande la vitalidad de este intercambio que su virtual detención durante la guerra civil de 1897, sumió a los estancieros de Entre Ríos y Corrientes en una "plétora" de proporciones agudas. Sostuvo "El Diario", de Buenos Aires, que el gobierno argentino debía mediar en el conflicto oriental "...*entre otras razones* [*por*] *una de interés directo nuestro, referente a los perjuicios que esa guerra causa a las provincias argentinas. Hablando hoy con uno de los compradores de ganado para la vecina República, que opera en gran escala en Entre Ríos y Corrientes, confirmaba él nuestras informaciones, ampliándolas con el conocimiento de las cosas. Esos perjuicios son efectivos, nos decía, y basta viajar hoy por Entre Ríos y Corrientes para enterarse de los detalles. Tanto los fuertes ganaderos como los pequeños han sufrido su parte. En Entre Ríos los perjuicios... están más distribuídos porque afectan al comercio en general por la paralización de muchos negocios... pero en Corrientes los perjuicios mayores caen sobre*

el estanciero, y si la guerra siguiese pudiera producirse allí una verdadera crisis ganadera. Los criadores de Corrientes preparan sus ganados para venderlos anualmente en estado de invernar, y los compradores pasan a invernarlos en el país vecino, especialmente en los departamentos del norte. Este año las operaciones de esa clase no han existido; y aún las compras de exportación para el saladero Fray Bentos carecieron de importancia. Por estas causas la existencia de ganados en las dos provincias es grande... Suprimida esa importación anual de metálico, muy importante, las obligaciones han tenido que ser renovadas; ha venido el retraimiento y el malestar que alcanza también a Buenos Aires, como centro de todos los negocios y residencia de muchos de los capitales colocados en aquellas provincias." (583).

Ya hemos adelantado algunas de las razones que estaban en la base de este activo intercambio.

Saladeristas e invernadores se enfrentaban a una situación difícil: el stock bovino oriental descendía y se debilitaba la existencia de ganado de cría (584). Ello ocasionó un aumento en el precio de este último, fomentado por su escasez y nuestros crecientes costos de producción, en particular el alza en la "renta de la tierra". Saladeristas e invernadores no podían abonar lo que valían las reses del país si deseaban mantener su viejo —y alto, por lo menos para los segundos—, nivel de ganancias. Lo dijo el cabañero Luis Mongrell en 1902: *"Si no se importaran novillos y vacas para nuestros saladeros del litoral, la industria saladeril se limitaría mucho. Razón: que el saladero no puede pagar más precio que el que vale el novillo o la vaca y si estuviera a merced de los criadores de este país, como la producción es limitada, tendría que perder dinero pagando un precio que no valdría la hacienda para mover su capital de otro modo inmovilizado, o dejar de trabajar, es decir, de matar, ocasionando también grandes perjuicios a los miles de trabajadores que viven en esos establecimientos..."* (585). El mercado tasajero no pagaba por el ganado oriental lo que éste comenzaba a costar por el novecientos. La solución consistía en comprar novillos de inferior calidad, producidos en tierras baratas y alejadas.

Muy diferente a la nuestra era la situación en la República Argentina. Allí se hablaba de "plétora" de las vacas y novillos criollos que los frigoríficos porteños ya no deseaban ni ver. Sostuvo un periodista en 1902: *"En la provincia de Buenos Aires hay plétora de ganados que no tienen otro destino que el abasto, y se venden baratos, lo que es debido a que los frigoríficos o la exportación no compran hacienda cuyo peso por animal fuese menor de 600 kilos..."* (586).

En Entre Ríos y particularmente en Corrientes (587), los ganados se criaban en campos inferiores o más baratos, "*...sin los altos tipos de arrendamientos que aquí [en Uruguay] se pagan*" (588) Caracterizó el latifundista Luis Ignacio García en 1902, al ganado argentino importado en significativos términos: *"Con referencia a los ganados de Entre Ríos y Corirentes... se resienten de la pobreza de los primeros pastos que comieran y ni aún después de invernar un año y hasta dos en nuestros campos, logran adquirir las condiciones de los ganados uruguayos. Son tan chicos y entecados, que los troperos los distinguen en el rodeo y los apuntan con el dedo diciendo: Aquel novillo es correntino o es entrerriano."* (589).

La diferencia de precios, según analizamos antes, era considerable. Mientras el ganado de cría se obtenía con dificultad en el Uruguay a $ 11,60 por

cabeza, en Entre Ríos y Corrientes era común pagar por él 8 ó 9 pesos. Similar desnivel se anotaba en el precio de las reses ya invernadas compradas por los saladeros. Por si todo esto no bastara para explicar el auge de la importación de novilladas argentinas, los saladeristas la utilizaron para doblegar a nuestros hacendados e imponer un descenso en los precios que pretendían arrancarles los productores rurales. De seguro, éste fue un argumento mucho más eficaz —porque era un hecho— que las ligas y convenios que firmaron los industriales. Sostuvo "La Prensa", de Buenos Aires, en 1898 que: "*...en el Estado Oriental, las propiedades rurales están muy fraccionadas, y el estanciero tiene forzosamente que vender sus haciendas en una época dada; es entonces cuando [los] salderistas se imponen con la amenaza de [que] si no les aceptan su precio irán a comprar a Entre Ríos y Corrientes. Resulta que el estanciero oriental tiene que aceptar la imposición puesto que tiene que aliviar su campo en oportunidad o sufrir mayores perjuicios.*" (590).

B) El conflicto entre los criadores y la coalición de saladeristas e invernadores

Los estancieros criadores que pensaban vender a buenos precios sus reses, vista la escasez, se encontraron con que las novilladas extranjeras desbarataban su negocio otorgando una formidable carta de triunfo a invernadores y saladeristas.

La posición de los criadores fue cuidadosamente expuesta por Setembrino E. Pereda en 1896. Se preguntó: "*Siendo éste el país de la ganadería, ¿a qué permitir la libre importación de haciendas del extranjero? ¿No creen los Poderes Públicos que convendría fijar un impuesto a esos ganados?... ¿Por qué se paga un precio tan mezquino por el ganado de cría? Porque hay en abundancia en la vecindad...*" De ahí que saladeristas e invernadores "*puedan imponer despiadadamente sus precios*" (591). En 1903, un criador fue también explícito: "*Somos en principio... opuestos a las importaciones de ganados generales de cualquier procedencia que sean... Conviene averiguar si dichas importaciones son o no convenientes a los intereses generales del país, en este caso representados por los intereses de los hacendados en general. No basta, a nuestro juicio, que un núcleo de los mismos —de determinada zona del país— afirme o estime ser necesarias para ellos las importaciones de dichos ganados extranjeros. Quizás tengan establecidas sus operaciones como invernadores exclusivamente, sobre la base de esas importaciones, y desde ese punto de vista les resulte "a ellos" más ventajoso ir a comprar al vecino país el artículo que también se produce, y sin duda alguna, en gran escala, en el propio; pero parécenos que esa conveniencia de algunos hacendados del norte no armoniza absolutamente con la conveniencia del resto de los hacendados en general, que crían sus ganados con la legítima pretensión de poder vender sus novillos a los invernadores de todo el país*".

Luego del ataque directo a los invernadores, enfiló sus baterías contra los saladeristas: "*...no es tampoco presumible que estemos faltos del ganado suficiente para satisfacer ampliamente las necesidades de los saladeros. Hay hechos que inducen a creer lo contrario, basta sólo con recordar un detalle que se observa siempre, y son los abarrotos estupendos que se producen en nuestra Tablada, aún casi a fin de zafra al menor indicio de suba en las cotizaciones de la misma... Por último... ¿qué aliciente se le ofrece al criador progre-*

sista que refina sus ganados con esa perspectiva de tener que soportar la competencia de los criollos entrerrianos, con o sin garrapatas?" (592).

El párrafo final de esta carta indicaba cuál sería el argumento predilecto que utilizarían los criadores para lograr del Gobierno uruguayo aunque fuese prohibiciones temporales de importación: la defensa sanitaria de nuestras haciendas frente a las epizooitas que azotaban al ganado argentino en estos años: aftosa y tristeza. Fue sugestivo que al iniciar los criadores la primera de sus ofensivas, apareciera un artículo en "El Siglo" bajo el título "*Que vengan solos*", comentando una reciente compra de ganado correntino por el invernador Roberto Stirling: "*Entre en buena hora esa novillada, pero hágalo sola, es decir, sin acompañamiento de carbunclo ni de fiebre de Texas. Verdad es que, si esos ganados traen alguna plaga, nadie se opondrá a que nos la endosen...*"(593).

En 1898 el Ministro de Fomento encomendó a la Asociación Rural redactar un proyecto de "Reglamentación de la importación y exportación de animales en pie". Dos finalidades debían ser cubiertas: a) Preservar a la ganadería oriental del contagio de las epizootias ocurridas en la Argentina; b) Poder ofrecer a los mercados europeos que compraban ganado en pie una imagen de nación "limpia" desde el punto de vista sanitario. La Asociación Rural adoptó una posición rígida. Recomendó que: a) Recibieran ganado extranjero únicamente los puertos que poseían servicio de inspección veterinaria, (sólo Montevideo estaba en esa situación en 1898); y b) Se prohibiera la introducción de animales atacados de enfermedades contagiosas. La Asociación Rural comprendió que esta proposición le acarrearía dificultades con los invernadores, que también integraban el gremio. Pero ella representaba a los grandes hacendados progresistas dueños de delicados mestizos, y en salvaguardia de esos intereses y los de la ganadería en general, había que tomar una posición drástica. Los criadores recibían un espaldarazo, tal vez no esperado (594).

Invernadores y saladeristas protestaron de inmediato contra este proyecto que con el pretexto, —a su entender— de vigilancia sanitaria, lesionaba sus intereses, dificultando y en los hechos prohibiendo la entrada de las novilladas argentinas. Insinuaron un argumento de peso a tener en cuenta por los estancieros progresistas: si los hacendados argentinos eran perjudicados, el gobierno de Buenos Aires podría decidir prohibir la entrada de las caponadas cruza Lincoln de nuestro avanzado litoral sur (595). Los hacendados argentinos, en efecto, se sintieron alarmados, y su portavoz, "La Prensa" de Buenos Aires, lo manifestó con claridad (596).

El Presidente Cuestas adoptó el criterio de la Asociación Rural en octubre de 1899. Los poderosos invernadores y saladeristas lograron empero solucionar el problema. Ya en febrero de 1900, la Junta Económico-Administrativa de Paysandú se apresuró a contratar un veterinario oriental recibido en la Universidad argentina de La Plata (597), y el 11 de setiembre el gobierno habilitó Paysandú, haciendo lo mismo con Mercedes en 1901 (598). Estos controles sanitarios no pudieron frenar el comercio de novilladas argentinas; tampoco lograron, en verdad, evitar los contagios.

Diferente fue la situación generada por la epizootia de fiebre aftosa que atacó al ganado argentino en 1900. Allí los criadores creyeron —por un momento— en la victoria. A principios de abril se tuvo la primera noticia de lo ocurrido en la República vecina. A mediados de mes, a "*instancias de algunos hacendados*", el gobierno ya había decidido tomar drásticas medidas. Los criadores recibieron de nuevo el importante apoyo de los hacendados progresistas

del litoral sur cuyos campos todavía no estaban infectados. La coalición de estas dos fuerzas (599), hizo que el gobierno el 21 de abril de 1900 prohibiese en absoluto la introducción de toda clase de animales procedentes de la República Argentina (600) Los saladeristas del litoral de inmediato suspendieron la faena, aduciendo carecer de materia prima y perder dinero al no poder cumplir sus compromisos los hacendados de Entre Ríos y Corrientes (601). Los criadores observaban estos hechos con beneplácito pues a la larga, si la prohibición continuaba, el precio del ganado oriental ascendería. Escribían desde Salto en los primeros días de mayo: "*Asegúrasenos que ha regresado de Tacuarembó un tropero de uno de los saladeros del litoral sin haber podido adquirir en aquel departamento ganado para faenar a causa de que los estancieros de allá exigen $ 15 por novillo. Los ganados gordos están pues valorizándose. Los saladeros se verán al fin obligados a ofrecer mejores precios que los actuales o clausurar sus faenas, hoy que ya ni la esperanza queda de que se levanten pronto las restricciones impuestas a la introducción de hacienda argentina.*" (602).

Para desgracia de los criadores la fiebre aftosa ya estaba extendiéndose por todo el país. Aunque su morbilidad resultó menor que la esperada, invadió el sur (San José, Flores, Florida, Canelones), el centro (Durazno), la frontera (Cerro Largo, Treinta y Tres) y el litoral (Río Negro, Soriano y Colonia) (603). Saladeristas e invernadores comenzaron en seguida a presionar a las autoridades para lograr la reapertura de nuestros puertos. El 25 de abril, apenas pasados cuatro días de vigencia del decreto, todas las fábricas de carne del litoral, encabezadas por la poderosa Liebig's, pidieron al Gobierno derogase la medida. Sostuvieron que: "*Los intereses privados que hiere esa medida son de gran consideración. La mayor parte de los saladeros tienen invernadores en Corrientes y Entre Ríos cuyos ganados deben ser muertos este año. Todos han celebrado contratos de importancia para la compra de ganados y adelantado sumas de dinero, los contratos no podrán cumplirse y las sumas adelantadas es posible se pierdan...*". Por la Liebig's firmó Augusto Hoffman; Enrique Olivera Calamet por el saladero Casa Blanca; Piñeyrúa Hnos, por el Guaviyú; Juan Oliver, hijo, por el Nuevo Paysandú, y Alfonso Seré y Eduardo Bolondo por La Caballada (604).

El 27 de abril el Gobierno dio una respuesta negativa, pero el 10 de mayo cedió: "*En vista de las enérgicas medidas precaucionales tomadas por el Gobierno de la Provincia de Corrientes para garantir a sus haciendas del contagio de la fiebre aftosa...*", se habilitó al puerto de Santa Rosa para recibir las reses de esa provincia "*con destino a los saladeros del litoral*" exclusivamente (605). El 14 de mayo, habiendo el gobierno recibido informes veterinarios acerca de la "*benignidad de la enfermedad*", así como esperando que "*la generalidad del contagio haría cesar rápidamente a la enfermedad, inmunizando a los ganados de la República*", abrió todos los puertos para las novilladas destinadas a las fábricas de carne (606). "*Algunos fuertes hacendados*" hicieron sentir su presión (607), y el 30 de mayo los puertos quedaban también abiertos para las reses de invernada (608). La prohibición a lo sumo duró un mes. Los intereses en juego eran demasiado poderosos como para no considerarlos. El gobierno, con su diligencia, había demostrado de qué lado residía la fuerza. También quedó en evidencia cuán pobre era el argumento sanitario de los criadores ya que era imposible, en la práctica, evitar el contagio pues carecíamos de personal técnico y vigilancia fronteriza eficaces.